Akses Pasar & Pengembangannya

Laporan Penelitian di Beberapa Wilayah di Provinsi Maluku, Sulawesi Tenggara, dan Banten

OXFAM
2009





Sekilas tentang Uni Eropa dan Oxfam GB
About European Union and Oxfam GB

Uni Eropa donor untuk proyek ini merupakan perserikatan dari 25 negara di benua Eropa yangmemutuskan untuk bekerjasama satu sama lain terutama dalam bidang tukar-menukar pengetahuan maupun sumber daya. Dalam rentang waktu 50 tahu n terakhir, negara-negara Uni Eropa telah berhasil membangun stabilitas kawasan, demokrasi, dan pembangunan berkelanjutan dengan tetap mempertahankan keragaman budaya, toleransi, dan kebebasan individu. Uni Eropa memiliki komitmen untuk membagikan pengalaman dalam bidang pembangunan dengan komunitas di luar Eropa. Salah satu wujud dari komitmen itu adalah dukungan terhadap pengembangan komunitas miskin dan rentan di pulau-pulau kecil di Indonesia yang diwujudkan dalam proyek ini.

The European Union donor for this project – is made up to 27 Member States who have decided to gradually link together their know-how, resources, and destinies. Together, during a period of enlargement of 50 years, they have built a zone of stability, and sustainable development whilst maintaining cultural diversity, tolerance, and individual freedoms. The European Union is committed to sharing its achievements and its values with countries and peoples beyond its borders. Such commitments is realized through supporting the initiative to develop the poor and vulnerable community living in small islands in Indonesia through this project.

Oxfam GB adalah organisasi kemanusiaan yang terdaftar sebagai lembaga bantuan internasional. Sejarah pembentukan OXFAM GB dimulai pada saat didirikannya Oxford Committee for Famine Relief pada tahun 1942 di Oxford, Inggris dalam rangka menghimpun dan memberikan bantuan bagi masyarakat Yunani pada masa perang dunia kedua. Saat ini Oxfam telah memiliki jaringan luas dan telah melakukan berbagai kegiatan kemanusiaan di banyak negara.

Oxfam GB is a humanitarian organization registered as charity affiliated to Oxfam International. OXFAM GB is found in Oxford, England in 1942 with name Oxford Committee for Famine Relief, to assemble and distribute aid for Greek in World War II. Nowadays, Oxfam has wide network and conduct humanitarian activities in many countries.

Oxfam GB bekerja di Indonesia sejak tahun 1957, bersama-sama dengan mitra lokal dan masyarakat bekerja untuk mengatasi masalah kemiskinan dan penderitaan melalui kegiatan-kegiatan tanggap darurat, program pengembangan masyarakat untuk mengentaskan kemiskinan, serta kampanye dan advokasi. OXFAM GB percaya bahwa setiap orang memiliki hak yang sama untuk memperoleh penghidupan yang layak, mata pencaharian, hak untuk didengar dan kesetaraan gender. Oxfam GB di Indonesia berkantor pusat di Jakarta dan memiliki kantor di beberapa area seperti Jawa, Yogyakarta, Makassar, Kupang, Papua, dan Aceh/Nias.

Oxfam GB works in Indonesia since 1957, together with local partner and society to overcome poverty and sufferings through activities such as emergency response, community development to alleviate poverty, campaign, and advocacy. Oxfam believe that all human lives are equal value to achieve the sustainable livelihoods, income, and rights to be heard, and gender equality. Oxfam GB in Indonesia has a headquarter in Jakarta and 6 area offices in Java, Yogyakarta, Makassar, Kupang, Papua, dan Aceh/Nias.

AKSES PASAR DAN PENGEMBANGANNYA

Laporan Penelitian di Beberapa Wilayah di Provinsi Maluku, Sulawesi Tenggara, dan Banten

Penyusun	:	**Tim BO Project** **Oxfam GB Area Office Makassar**
Design dan Tata Letak	:	**Busthomi Rifa'I**
Penerbit	:	**OXFAM GB**

Cetakan Pertama Juli 2009

Dilarang keras mereproduksi sebagian atau seluruh isi buku ini, dalam bentuk apa pun atau dengan cara apa pun, serta memperjualbelikannya tanpa izin tertulis dari penerbit

© HAK CIPTA DILINDUNGI OLEH UNDANG-UNDANG

oxfam depan.indd 2 7/18/2009 11:03:55 PM

DAFTAR ISI

PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang 1
B. Tujuan 6
C. Hasil yang Diharapkan 7

METODOLOGI DAN LOKASI 9

A. Metode Penelitian 9
B. Sumber Data 9
C. Analisis Data 10
D. Konsep Operasional 10
E. Lokasi dan Waktu Penelitian 11

HASIL PENELITIAN 13

A. PROVINSI SULAWESI TENGGARA 13
(Baubau, Buton, Muna dan Bombana) 13

A. Profil Daerah 13
B. Komoditi Lokasi Dampingan dan Kondisi Pasar 14
C. Komoditi Potensial Lainnya 18
D. Potensi Komoditi 20
E. Harga Pokok Produksi 21
F. Saluran Tata Niaga 23
G. Karakteristik Komoditi dan Faktor yang mempengaruhinya 26
H. Keterlibatan Perempuan Dalam Kegiatan produksi dan Pemasaran 27
I. Analisis Kelayakan Usaha / Komoditi 28
J. Analisa SWOT 30
E. Kesimpulan dan Rekomendasi 34

oxfam depan.indd 3 7/18/2009 11:03:56 PM

B. PROVINSI MALUKU 37
Kabupaten Kepulauan Aru dan
Kabupaten Maluku Tenggara Barat (MTB) 37
A. Profil Daerah 37
B. Pemerintahan 38
C. Kependudukan 38
E. Analisis Kelayakan Usaha / Komoditi 52
F. Harga Pokok Produksi (HPP) 55
G. Margin Riil dan Tidak Riil 57
H. Saluran Tata Niaga 59
I. Kesimpulan dan Rekomendasi tentang Akses Pasar 93
J. Pengembangan Pasar 96
DAFTAR PUSTAKA 106

PROVINSI BANTEN 107
(PULAU TUNDA) 107
A. Profil Daerah 107
B. ANALISIS KELAYAKAN USAHA 107
C. PENGEMBANGAN AKSES PASAR 110
D. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI 113

oxfam depan.indd 4 7/18/2009 11:03:56 PM

KATA PENGANTAR

Buku ini merupakan kompilasi hasil penelitian mengenai akses pasar dan pengembangannya di lokasi Building Opprotunity Project Oxfam GB (BO Project) meliputi tujuh kabupaten/kota yang berada di tiga provinsi. Ketujuh daerah tersebut adalah Kabupaten Buton, Kota Baubau, Kabupaten Muna, Kabupaten Bombana (Provinsi Sulawesi Tenggara), Kabupaten Aru dan Tanimbar (Provinsi Maluku), dan Pulau Tunda (Kabupaten Serang, Provinsi Banten).

Penelitian dilakukan oleh tim peneliti pada waktu yang berbeda-beda, mulai tahun 2007 sampai dengan 2008. Beberapa komoditas unggulan telah diidentifikasi untuk diproyeksikan menjadi sarana pemberdayaan ekonomi pada daerah-daerah yang bersangkutan. Penelitian ini diharapkan bisa memberikan potret yang cukup gamblang mengenai kondisi ekonomi dan potensi pasar pada masyarakat pesisir di beberapa wilayah di Indonesia. Selanjutnya hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi para pembuat kebijakan dan perencana program untuk merancang dan mengembangkan program-program pemberdayaan ekonomi. Oleh karena itu selain analisis dan kesimpulan buku ini juga menyajikan rekomendasi-rekomendasi yang ditujukan bagi para stakeholder di masing – masing daerah. Secara umum buku ini dibagi dalam tiga bab. Bab pertama adalah pendahuluan, bab kedua adalah metode penelitian dan bab ketiga adalah hasil dan pembahasan, serta kesimpulan dan rekomendasi. Pada bab tiga, pembahasan dibagi berdasarkan wilayah di masing-masing provinsi.

oxfam depan.indd 5 7/18/2009 11:03:56 PM

Kami mengucapkan terima kasih dan penghargaan kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penyusunan buku hasil penelitian ini: Sharon Thangadurai (APM Oxfam GB Makassar Area Office), tim BO project, mitra kerja BO Project, masyarakat dampingan BO project, pemerintah daerah lokasi BO project, tim peneliti dan semua pihak yang terkait. Terlepas dari segala kekurangan dan kelebihan buku ini, kami mengucapkan selamat membaca dan menikmati.

Tim BO Project

Oxfam GB Area Office Makassar

oxfam depan.indd 6 7/18/2009 11:03:57 PM

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia adalah salah satu Negara Kepulauan terbesar di Dunia. Secara geografis terdiri dari 17.480 pulau, dengan garis pantai sekitar 95.181 km2, dengan luas wilayah lautan (sekitar 70% dari luas teritorial Indonesia) yang dikelilingi ekosistem pesisir tropis yang bernilai ekonomis tinggi seperti, bakau (mangrove), terumbu karang (coral reef), padang lamun dan kekayaan non hayati lainnya. Ekosistem tersebut merupakan potensi yang sangat besar bagi sektor kelautan yang dapat digunakan untuk membangun demi sebesar-besarnya kesejahteraan rakyat.

Namun demikian, meskipun Indonesia memiliki garis pantai terpanjang, kontribusi hasil laut yang dikelola oleh masyarakat pesisir terhadap GDP masih menjadi yang terendah. Misalnya, subsektor perikanan hanya menyumbang 2% dari total kontribusi lautan terhadap GDP, lainnya adalah kegiatan-kegiatan industri berat di laut seperti minyak, gas, petambangan, dan pelayaran (DKP, 2006). Tentu jumlah ini jauh lebih kecil dibandingkan dengan potensi pembangunan kelautan yang dimiliki Indonesia. Dibandingkan dengan negara-negara seperti Korea Selatan (37%), RRC (48,4%), dan Jepang (54%) yang luas lautnya jauh lebih kecil dari Indonesia kontribusi sekor kelautan mereka terhadap PDB-nya sudah di atas 30 persen (DKP, 2006).

Dilihat dari potensi sumber daya yang ada, maka terdapat hampir sembilan puluh persen seluruh biomassa hayati (living biomass)

oxfam.indd 1 7/18/2009 9:48:54 PM

planet bumi ini terdapat di dalam laut. Kekayaan yang begitu melimpah ini sangatlah berbanding terbalik dengan kemiskinan yang melekat hampir di seluruh masyarakat pesisir di seluruh dunia. DKP (2005) menyatakan dari total 47 milyar orang yang hidup dalam kemiskinan, 60% diantaranya tinggal di daerah pesisir. Perkiraan terbaru mengenai pendapatan per kapita masyarakat pesisir adalah sekitar US$ 50 sampai US$ 70 setiap bulannya, hal tersebut jelas-jelas berada di bawah batas kemiskinan yang ditetapkan Pemerintah Indonesia, yaitu US$ 100 per bulan. Lebih jauh lagi, setelah krisis ekonomi yang terjadi di tahun 1997, jumlah penduduk yang hidup dalam kemiskinan menjadi berlipat ganda, meningkat dari 17 juta di tahun 1995 menjadi 40 juta dalam lima tahun. Hal ini diperburuk dengan rendahnya tingkat pendidikan masyarakat pesisir. Sensus terakhir menunjukkan bahwa 70% penduduk pesisir tidak tamat SD, 19.5% hanya tamat SD, dan hanya 0,03% yang mengenyam pendidikan Perguruan Tinggi.

Sektor perikanan dan kelautan merupakan salah satu sektor ekonomi yang memiliki peranan dalam pembangunan ekonomi nasional, khususnya dalam penyediaan bahan pangan berprotein, perolehan devisa, dan penyediaan lapangan kerja. Pada saat krisis ekonomi, peranan sektor perikanaan memberikan konstribusi yang signifikan terutama dalam hal mendatangkan devisa bagi negara. Data menunjukkan bahwa sektor perikanan mampu memberikan kontribusi sebesar 2% terhadap PDB tahun 1992 dan sampai pada kuartal III tahun 1998, sektor ini telah menyumbang sekitar 1,87 persen. Sektor ini juga memberikan kesempatan kerja bagi lebih dari 4,3 juta nelayan dan petani nelayan serta menyediakan pendapatan tambahan bagi penduduk di wilayah pesisir Indonesia.

Namun demikian, ada sesuatu yang menggembirakan di mana data lain menunjukkan adanya kinerja pembangunan perikanan Indonesia yang mengalami perkembangan cukup signifikan. Indikator kemajuan tersebut dapat dilihat dari semakin meningkatnya konstribusi sektor perikanan terhadap ekonomi nasional secara

oxfam.indd 2 7/18/2009 9:48:54 PM

keseluruhan (*agregat*). Meskipun dari sisi proporsi GDP (*Gross Domestic Produc*) konstribusi perikanan masih relatif kecil, namun sektor ini telah memberikan sumbangan devisa yang cukup berarti bagi ekonomi Indonesia melalui ekspor komoditas-komoditas perikanan seperti udang, kurapu dan tuna serta ikan-ikan ekspor lainnya. Konstribusi ekspor itu telah mencapai 567.739 ton dengan nilai US$ 1,6 juta (DKP, 2005).

Bahkan menurut Freddy Numbery, Menteri Kelautan dan Perikanan, dalam temu pengusaha rumput laut di Hotel Clarion, Makassar, bahwa di tahun 2008 telah dicapai peningkatan ekspor perikanan sebesar US$ 2,6 juta dan ditargetkan US$ 2,8 juta di tahun 2009. Selain itu sumber daya perikanan dan kelautan merupakan elemen yang esensial bagi hampir 60% penduduk Indonesia yang kebanyakan tinggal di wilayah pesisir dan kepulauan dimana 80% dari penduduk wilayah pesisir dan kepulauan bekerja disektor perikanan (Fauzi dan Buchary 2001).

Meski pertumbuhan di sektor perikanan lebih tinggi dari sektor pertanian lainnya, distribusi dari perkembangan ini masih dipertanyakan. Hanya beberapa kelompok yang diuntungkan dari pertumbuhan ini. Diantara mereka kebanyakan adalah pengusaha, pegawai pemerintah, dan sedikit kelompok nelayan. Banyak kelompok nelayan kecil masih hidup dalam kemiskinan dan tidak memiliki akses ke dalam program pemberdayaan tersebut. Oleh karena itu, beberapa masalah muncul dalam pengembangan bidang kelautan dan perikanan di Indonesia, seperti rendahnya pembangunan kapasitas institusi pemerintah, kesenjangan pembangunan di daerah, rendahnya teknologi, kemiskinan, kurangnya pendidikan, dan lemahny akses pasar.

Disamping itu, beberapa masalah seperti tangkap lebih (*over-fishing*), penangkapan secara illegal, penurunan kualitas sumber daya dan habitat, dan polusi mengancam sebagian besar wilayah pesisir di Indonesia yang pada gilirannya dapat mempercepat penurunan ketersediaan ikan pesisir dan penurunan hasil tangkapan ikan oleh

oxfam.indd 3 7/18/2009 9:48:54 PM

masyarakat nelayan kecil yang bermukim di wilayah pesisir. Kondisi ini tidak terlepas dari berbagai karakteristik yang sekaligus menjadikan kompleksitas permasalahan di dalam sektor perikanan dan kelautan. Seperti diketahui bersama bahwa sumber daya kelautan bersifat *common property* (milik bersama) dengan akses yang bersifat *quasi open access* (akses pemanfaatan yang terbuka). Dengan sifatnya ini terdapat peluang untuk melakukan eksploitasi sumber daya sebesar-besarnya karena kalau tidak, fikir mereka, pihak lainlah yang akan meraih keuntungan.

Oleh karena itu, untuk mengoptimalkan pengeksploitasian sumber daya wilayah pesisir dan lautan dalam rangka peningkatan kesejahteraan masyarakat diperlukan suatu strategi dan pendekatan pengelolaan yang terpadu dan menyeluruh (*integrated and comprehensive management*) yaitu dengan melibatkan semua pihak terkait (*stakeholders*) dalam seluruh proses pengelolaan mulai dari persiapan, perencanaan sampai dengan pelaksanaan serta monitoring dan evaluasi.

Dalam rangka mewujudkan cita-sita tersebut melalui memberdayakan ekonomi masyarakat nelayan, pemerintah menyelenggarakan Program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Pesisir/PEMP di tahun 2001. Program ini bertujuan meningkatkan pendapatan minimum hingga sedikitnya $1,5 per hari untuk paling sedikit 10% masyarakat miskin di daerah pesisir. Setelah 5 tahun, program tersebut meyediakan 554.234 pekerjaan bagi 278 koperasi nelayan, 242 usaha kecil, 110.217 usaha kecil menengah, dan 138 unit dealer pengepakan bahan bakar (DKP 2006). Selain itu, ada beberapa kredit usaha kecil bagi para nelayan. Kredit tersebut digunakan oelah para nelayan untuk menambah motor pada perahu mereka, membagun tempat penyimpanan ikan, membuat usaha kecil baru, dan lain-lain.

Di beberapa provinsi, pemerintah menyediakan tambak ikan intensif, termasuk pabrik pengolahan ikan. Di beberapa daerah, pabrik pengolahan ikan ditempatkan dekat dengan tempat produksi ikan untuk memperpendek rantai produksi. Untuk intensifikasi

oxfam.indd 4 7/18/2009 9:48:54 PM

kualitas, Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Ikan DKP memiliki wewenang untuk sertifikasi produk perikanan sebelum diekspor. Institusi ini memiliki kebijakan nasional tentang kualitas makanan laut dan pengembangan keamanan berdasarkan Hazard Analysis Critical Control Points (HACCP); hal ini disebut Integrated Quality Management Program (IQMP).

Program lain ditujukan untuk menambah lapangan pekerjaan di bidang perikanan bagi 7,7 juta orang (Dahuri, 2003). Pemerintah menciptakan program seperti pemberdayaan ekonomi dan inovasi teknis untuk perikanan kecil dan pertambakan, pinjaman lunak dan bimbingan bagi nelayan, serta beberpa proyek lain yang didanai oleh institusi internasional seberti Bank Dunia, USAID, ADB, JICA dan AusAID (DKP 2005).

Namun demikian, berbagai program pemberdayaan, baik nasional maupun internasional hanyalah program stimulus yang tidak aka ada selamanya. Suatu saat program pemberdayaan tersebut akan dihentikan dan diharapkan masyarakat dapat melanjutkan dengan metode dan kelembagaan yang berbeda sesuai dengan kondisi sosial-ekonomi dan budaya setempat. Hal ini menjadi ukuran apakah suatu program pemberdayaan berhasil atau tidak diukur setelah program tersebut ditinggalkan dan dilanjutkan tidaknya oleh masyarakat bersangkutan. Jika sejak awal para fasilitator sudah melakukan pra-kondisi dengan melibatkan secara aktif, mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi masyarakat akan memiliki pengetahuan dan keterampilan mengorganisasi masyarakatnya, sebaliknya jika para fasilitator hanya mencari mudahnya, semua dilakukan sendiri tanpa melibatkan masyarakat, maka program akan sia-sia, karena suatu saat juka program dihentikan maka masyarakat akan kembali ke semula, tidak ada kreatifitas, modal habis dan akhirnya kembali ke pekerjaan lama sebagai penangkap ikan secara tidak ramah lingkungan (*destruktif*).

Program menumbuhkan peluang atau lebih dikenal dengan program *Building Opportunity* (BO) adalah sebuah inisiatif

oxfam.indd 5 7/18/2009 9:48:54 PM

yang dikembangkan oleh OXFAM GB dan mitra lokalnya utuk mengembangkan peluang bagi masyarakat miskin di pulau-pulau kecil di Indonesia dalam meningkatkan kehidupan yang berkelanjutan.

Secara umum program ini bertujuan untuk meningkatkan ketahanan pangan dan pendapatan bagi masyarakat miskin dan marjinal di Indonesia, secara khusus di empat pulau kecil yang menjadi lokasi program dengan meningkatkan peluang bagi masyarakat miskin dan marjinal di empat pulau-pulau kecil untuk mengembangkan kehidupan yang berkelanjutan.

Rencana hasil yang diharapkan akan dicapai dari program ini meliputi peningkatan kapasitas organisasi masyarakat miskin di Pulau-pulau kecil, peningkatan sumber-sumber pangan dan pendapatan masyarakat miskin di pulau-pulau kecil melalui pengelolaan sumberdaya pesisir berbasis masyarakat serta peningkatan akses dan control atas asset penghidupan dan layanan public bagi masyarakat miskin di pulau-pulau kecil.

Masyarakat miskin pada umumnya memproduksi atau mengusahakan komoditi tertentu dan kemudian dijual sehingga mereka memperoleh pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan demikian akses masyarakat miskin (produsen) terhadap pasar merupakan salah satu factor penentu dalam upaya peningkatan pendapatan bagi masyarakat miskin. Penelitian akses pasar ini mencoba untuk melihat hubungan antara pendapatan masyarakat miskin di pulau-pulau kecil dengan kemampuan akses mereka terhadap pasar serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi akses pasarnya.

B. Tujuan

Secara umum Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan merumuskan model pemasaran komoditi yang ideal sehingga dapat terbentuk mekanisme pasar yang kondusif dan berdaya guna dalam mendukung peningkatan pendapatan dan pengembangan ekonomi

oxfam.indd 6 7/18/2009 9:48:55 PM

masyarakat miskin di pulau-pulau kecil. Secara khusus penelitian ini diarahkan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

(1) Komoditi-komoditi apa yang diproduksi/diusahakan oleh rumah tangga miskin dan secara nyata memberikan kontribusi bagi kelangsungan hidupnya?
(2) Berapa kapasitas produksi komoditi tersebut mulai pada tingkat rumah tangga, desa, kecamatan dan Kabupaten ?
(3) Apakah komoditi yang diproduksi/diusahakan cukup feasible?
(4) Kemana saja komoditi yang mereka produksi di pasarkan ?
(5) Bagaimana kecendrungan pasar komoditi tersebut pada tingkat local dan nasional ?
(6) Bagaimana kapasitas produksi mereka dibandingkan dengan tingkat permintaan pasar ?
(7) Siapa saja actor yang terlibat dalam jaringan pemasaran komoditi tersebut?
(8) Faktor apa saja yang mempengaruhi hubungan kekuatan dalam pemasaran komoditi tersebut?
(9) Bagaimana peran kaum perempuan dalam kegiatan produksi dan kegiatan pemasaran komoditi tersebut?

C. Hasil yang Diharapkan

Hasil yang diharapkan dari Penelitian ini adalah:

(1) Teridentifikasinya komoditi perikanan, budidaya perairan dan komoditi pertanian yang memiliki potensi untuk mengembangkan kehidupan berkelanjutan bagi kelompok rumah tangga miskin dan janda di lokasi proyek.
(2) Teridentifikasinya pasar bagi komoditi tersebut mulai pada tingkatan local, nasional sampai pada pasar eksport.
(3) Diketahuinya tingkat kapasitas produksi dan tingkat permintaan pasar tehadap komoditi yang diproduksi.

oxfam.indd 7 7/18/2009 9:48:55 PM

oxfam.indd 8 7/18/2009 9:48:55 PM

METODOLOGI DAN LOKASI

A. Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif. Pendekatan Kuantitatif digunakan untuk menghitung biaya produksi, Harga Pokok Produksi, margin pelaku pasar serta analisis kelayakan usaha dari beberapa komoditi yang potensial sedangkan pendekatan Kualitatif digunakan untuk menelusuri metode dan pola produksi komoditi, jaringan pemasaran, pelaku pasar serta pola hubungan antar pelaku pasar dan lain-lainnya.

Penentuan sampel (responden) dipilih secara acak berdasarkan kelompok responden berikut: a). Produsen dalam hal ini rumah tangga miskin, b). Pedagang (Pedagang local, Pedagang Kab/antar pulau, Pedagang Besar dan eksportir/pabrik).

B. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari 2 sumber, yaitu:

(a) Data primer, diperoleh dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan responden dan lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat, dengan menggunakan daftar pertanyaan dan pedoman wawancara

(b) Data sekunder, diperoleh dari instansi yang mempunyai keterkaitan dengan lingkup penelitian, seperti dari Dinas Perikanan, Balai Karantina Ikan, Deperindag, BPS dan lainnya.

ec.fam.indd 9 7/18/2009 9:48:55 PM

C. Analisis Data

Beberapa teknik analisa data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

(a) Analisis kuantitatif, untuk mengungkapkan data seperti: data Biaya investasi, Biaya oprasional komoditi, volume produksi, harga pokok produksi, Margin riil dan tidak riil, Pay back period, biaya pemasaran setiap lembaga pemasaran dan lain-lain,

(b) Analisis kualitatif, untuk menggali informasi yang mendalam mengenai saluran pemasaran, jaringan dan luasan pemasaran yang dilakukan masyarakat, serta pola hubungan antara produsen dengan pembeli

(c) Analisis deskriptif, untuk menggambarkan proses produksi komoditi, proses pemasaran komoditi, potensi-potensi lain, keterlibatan kaum perempuan dalam kegiatan produksi dan pemasaran, dan lain-lain.

(d) Analisis SWOT, untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang serta tantangan berbagai komditi atau jenis usaha yan dianggap potensial serta menganalisis alternatif pola akses yang ditawarkan

D. Konsep Operasional

1. Akses Pasar : Kemampuan untuk terhubung dengan pasar
2. Produsen : Seseorang atau kelompok orang yang menghasilkan suatu komoditi baik melalui kegiatan budidaya ataupun penangkapan
3. Biaya Produksi Non riil (BOP Non Riil): Seluruh biaya yang dikeluarkan oleh produsen untuk menghasilkan satu satuan unit komoditi (Rp/Satuan unit Komoditi)
4. Biaya Produksi Riil (BOP Riil) : Seluruh biaya yang dikeluarkan baik yang diperhitungkan atau tidak oleh produsen yang berhubungan dengan kegiatan memproduksi satu unit komodit
5. HPP/ Harga Pokok Produksi : Seluruh biaya riil dan tidak riil

oxfam.indd 10 7/18/2009 9:48:55 PM

yang dikeluarkan dan akan dieluarkan oleh produsen untuk menghasilkan suatu komoditi (Rp/satuan unit Komoditi)

6. Harga Jual : Sejumlah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang atau konsumen untuk membeli suatu komoditi (Rp)
7. Konsumen : Orang atau lembaga yang melakukan pembelian komoditi untuk dikonsumsi secara langsung
8. Pedagang : Orang atau lembaga yang melakukan pembelian untuk dijual kembali
9. Margin Produsen: Harga Jual – HPP
10. Saluran Pemasaran: Panjang pendeknya atau banyak sedikitnya lembaga pemasaran yang terlibat dalam kegiatan pemasaran suatu komoditi sejak dari produsen sampai konsumen
11. Margin pemasaran, adalah selisih antara biaya penjualan dan pembelian disetiap lembaga pemasaran.
12. Biaya pemasaran, adalah biaya dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam penyaluran produk dari produsen ke konsumen/pedagang selanjutnya.
13. Lembaga pemasaran, adalah orang, badan atau perusahaan yang terlibat dalam penyaluran produksi perikanan dari produsen ke konsumen.
14. Jaringan Pemasaran : Jangkauan wilayah yang menjadi akses pasar dari suatu komoditi

E. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dipilih secara *purposive* pemilihan lokasi dengan mempertimbangkan keterwakilan dari komoditi dan jarak desa dari Ibu kota Kabupaten. Lokasi penelitian yaitu di desa-desa yang menjadi lokasi proyek BO (*building opprtunity*) di beberapa kabupaten yang terletak di tiga wilayah provinsi.

Lokasi pertama adalah beberapa daerah kabupaten di wilayah provinsi Sulawesi Tenggara. Sulawesi Tenggara adalah salah satu provinsi dengan beberapa wilayah administras setingkat kabupaten yang berupa wilayah kepulauan seperti Kabupaten Muna, Buton,

oxfam.indd 11 7/18/2009 9:48:55 PM

Bombana, Kota Bau-Bau, Kabupaten Wakatobi dan masih ada beberapa tempat yang akan segera memekarkan diri menjadi kabupaten baru. Kabupaten Muna, Buton, Bombana dan Kota Bau-Bau adalah salah satu kawasan kabupaten yang mempunyai keterikatan administrasi dan geografis yang dekat sehingga empat wilayah tersebut sering menjadi satu wilayah dalam pelaksanaan program pembangunan.Wilayah-wilayah kepulauan tersebut akrab dengan kemiskinan terutama daerah pulau yang jauh dari pusat pemerintahan seperti halnya yang terjadi di Kabupaten Muna, Buton, Bombana dan Kota Bau-Bau.

Lokasi kedua adalah beberapa daerah yang terletak di provinsi Maluku. Daerah-daerah tersebut meliputi Kabupaten Kepulauan Aru dan Kabupaten Maluku Tenggara Barat sebagai sentra produksi dan di ibu kota Kabupaten, Ibu kota Propinsi, Tual dan Kota Makassar sebagai sentra pemasaran. Dari 18 desa yang merupakan lokasi proyek di Kabupaten Kepulauan Aru, di pilih 4 desa sebagai lokasi penelitian. Desa-desa tersebut adalah Desa Marlasi, Leting, Selmona dan Namara. Sedangkan untuk Kabupaten Maluku Tenggara Barat, dipilih 5 desa dari 12 desa yang merupakan lokasi proyek yaitu Desa Lermatang, Bomaki, Wowonda, Amdasa dan Sangliat Dol. Penelitian ini dilakukan selama 25 hari dari tanggal 13 April sampai 08 Mei 2007.

Adapun lokasi ketiga adalah sebuah pulau di provinsi Banten, yaitu pulau Tunda. Pulau Tunda masuk dalam wilayah Desa Warga Sara, Kecamatan Tirtayasa, salah satu dari beberapa pulau kecil di wilayah Kabupaten Serang propinsi Banten. Pulau ini berjarak 22,5 km dari kecamatan dan 42,5 km dari kota kabupaten atau sekitar 2 jam perjalanan menggunakan perahu motor dari kota kabupaten Serang.

oxfam.indd 12 7/18/2009 9:48:55 PM

HASIL PENELITIAN

PROVINSI SULAWESI TENGGARA
(Baubau, Buton, Muna dan Bombana)

A. Profil Daerah

Lokasi penelitian akses pasar di Sulawesi Tenggara ini ini meliputi empat kabupaten, yaitu: Kabupaten Buton, Kota Bau-Bau, Kabupaten Muna dan Kabupaten Bombana, yang meliputi 20 desa dampingan di wilayah pesisir dan pulau kecil Kabupaten tersebut.

Secara Geografis lokasi keempat kabuten dan kota tersebut antara 4.36o – 5.70o Lintang Selatan dan 121.42o – 123.22o Bujur Timur, dengan luas wilayah ± 10.442,07 Km2. Kepulauan Buton, Muna dan Bombana merupakan salah satu gugusan pulau kecil yang berada di Sulawesi Tenggara dengan potensi sumberdaya alam yang sangat besar khususnya potensi perikanan kelautan.

Tabel 1. Luas wilayah, jumlah penduduk serta mata pencaharian utama masyarakat dilokasi program Building Opportunity

Jenis Data	Buton	Bau-Bau	Muna	Bombana
Luas Wilayah Jumlah Penduduk	± 2.488,71 Km2 265.724 Jiwa 132.271 (L) 133.453 (P)	± 221,00 Km2 121.180 Jiwa 58.781 (L) 62.399 (P)	± 4.887 Km2 294.539 Jiwa 143.633 (L) 150.906 (P)	± 2.845,36 Km2 110.029 Jiwa 54.635 (L) 55.394 (P)
Mata pencaharian utama	• Pertanian • Perdagangan • Sektor lainnya :Industri,Jasa, dll	• Perdagangan • Jasa • Pertanian • Sektor lainnya	• Pertanian • Perdagangan • Sektor lainnya	• Perdagangan • Jasa • Pertanian • Sektor lain

ecfam.indd 13 7/18/2009 9:48:55 PM

Berdasarkan tabel diatas terlihat jumlah penduduk serta luas wilayah dari lokasi dampingan dengan mata pencaharian utama adalah pada sektor pertanian yang didalamnya termasuk subsektor perikanan dan didukung oleh sumberdaya alam yang melimpah yang secara geografis sangat cocok untuk lokasi budidaya perikanan maupun usaha penangkapan ikan.

B. Komoditi Lokasi Dampingan dan Kondisi Pasar

Dari hasil diskusi yang dilakukan dengan lembaga mitra Oxfam dan LSM pendamping serta kunjungan lapangan, ditemukan beberapa komoditi yang diproduksi oleh nelayan dan keluarga dampingan. Beberapa jenis komoditi yang diproduksi tersebut antara lain adalah:

2.1). Jajanan pasar (Kue kering dan basah) yang dibuat oleh kaum Ibu

Kegiatan yang banyak dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga yaitu membuat jajanan pasar berupa kue basah dan kering yang dilakukan secara berkelompok atau secara individu. Kue yang paling banyak diproduksi adalah kue basah, tetapi dibuat dalam jumlah yang terbatas dan cukup untuk penjualan satu hari. Kue yang dibuat ini biasanya hanya dipasarkan di sekeliling kampung. Pembuat kue kering dilakukan secara berkelompok berdasarkan pesanan dari kota bau-bau dan daerah sekitarnya. Kue kering ini umumnya dijadikan sebagai oleh-oleh untuk dibawa ke Kendari, Makassar dan berbagai kota besar lainya meskipun secara tetap kue tersebut dipasarkan juga dikota Bau-bau.

Melihat jalur pemasaran yang terjadi untuk jenis komoditi ini secara umum dapat dikatakan bahwa pemasaran dari produk ini hanyalah di pasar lokal yaitu kota Bau-bau dan sekitarnya, meskipun ada juga dari produk tersebut yang dibawa sebagai oleh-oleh saat bepergian ke daerah lain namun hanya terjadi pada musim liburan atau hari raya.

oxfam.indd 14 7/18/2009 9:48:55 PM

2.2). Ibu-ibu penenun sarung tradisional (sarung sutra dan selendang)

Kegiatan menenun sarung telah dilakukan sejak dulu oleh kaum ibu atau remaja putri untuk mengisi waktu luang dan hanya untuk kebutuhan sendiri, tetapi saat ini kegiatan menenun telah dijadikan sebagai salah satu mata pencaharian yang bisa memberikan tambahan pendapatan bagi keluarga.

Dulunya seoarang ibu hanya dapat menghasilkan satu buah sarung dalam satu bulan namun karena keterbatasan modal, tetapi setelah mendapatkan bantuan dana bergulir dari Oxfam GB dan uni eropa yang dijadikan modal, mereka dapat menghasilkan tiga sampai empat lembar sarung dalam sebulan.

Pembuatan sarung tenun oleh kelompok hanya dilakukan berdasarkan pesanan dari tetangga dan kerabat atau terkadang juga dipesan oleh ibu-ibu PKK, tetapi biasanya hanya saat perayaan memperingati kemerdekaan RI tanggal 17 Agustus.

Hasil penelusuran pasar yang dilakukan menemukan bahwa sarung hasil tenunan masyarakat ditemukan dijual pada loby beberapa hotel di Kota Bau-bau. Tetapi menurut informasi dari petugas hotel, kain sarung tersebut jarang dibeli tamu yang datang.

Pemasaran hasil tenunan menjadi kendala yang dihadapi oleh ibu-ibu kelompok perajin kain tenun karena hasil produksi kain tenun yang meningkat tidak diikuti dengan meningkatnya jumlah pesanan yang mengakibatkan menumpuknya hasil tenunan dirumah mereka.

oxfam.indd 15 7/18/2009 9:48:55 PM

2.3). Nelayan penangkap ikan dengan alat tangkap kurung-kurung.

Alat tangkap ini mirip dengan bagang Rambo yang banyak dipergunakan di Kabupaten Barru Sulawesi Selatan, namun alat tangkap yang digunakan nelayan di lokasi dampingan ini hanyalah berupa dua buah perahu sampan yang digabung dan menggunakan jaring diantara perahu tersebut. Alat pendukung yang digunakan adalah lampu petromaks dan mesin perahu berkapasitas 5 pk sehingga hasil tangkapan tidak terlalu banyak karena daya jelajah yang kurang. Ikan yang ditangkap umumnya hanya berupa ikan pelagis kecil yang nilai jualnya rendah. Secara umum hasil tangkapan yang didapatkan hanya dipasarkan dikampung atau di kota Bau-bau.

Permasalahan yang dihadapi oleh nelayan saat ini adalah banyak ikan hasil tangkapan nelayan ketika sedang musim, sehingga terkadang banyak yang tidak laku terjual dan terpaksa harus dibuang. Hal ini dapat diatasi dengan memberikan keterampilan pengolahan ikan dan pengawetan sehingga ada nilai tambah yang didapatkan oleh nelayan

2.4). Pedagang ikan keliling

Profesi ini merupakan satu kesatuan dengan nelayan yang menangkap ikan yang berada satu lokasi dengan pedagang. Para pedagang biasanya menunggu dipangkalan pendaratan ikan untuk membeli hasil tangkapan nelayan dan menjualnya berkeliling kampung/desa sampai dagangannya habis terjual. Pada saat musim atau pada saat tangkapan ikan melimpah, ikan tidak hanya dijual di kampung saja tetapi juga dibawa kepasar di kota Bau-bau atau ketempat lain yang jaraknya tidak jauh dari pendaratan misalnya dipulau seberang atau desa tetangga. Jalur pemasaran yang terjadi sangat singkat yaitu hanya melewati satu pedagang dan langsung ke konsumen.

oxfam.indd 16 7/18/2009 9:48:55 PM

2.5). Usaha kerajinan tangan (kalung dan gelang mutiara)

Kegiatan pembuatan kerajinan tangan ini hanya dilakukan oleh beberapa orang di lokasi dampingan. Jenis kerajinan yang diproduksi adalah aksesory seperti gelang tangan dan kaki, kalung dan aksesori lainnya. Bahan baku yang digunakan adalah kerang mutiara yang umumnya didatangkan dari Dobo. Pemasaran kerajinan tangan ini hanya berfokus di loby beberapa hotel yang ada di kota Bau-bau sehingga kurang dikenal luas, selain itu jalur pemasaran melalui pengumpul juga menjadi permasalahan tersendiri karena keuntungan pedagang pengumpul yang cukup tinggi.

2.6). Usaha budidaya rumput laut (*Euchema cottoni*)

Usaha budidaya rumput laut adalah kegiatan yang banyak dilakukan di lokasi dampingan. Hal tersebut disebabkan oleh harga rumput laut yang relatif stabil, teknik budidaya yang mudah, investasi yang murah dan lokasi dampingan merupakan daerah yang cukup ideal untuk pengembangan budidaya rumput laut.

Jenis dan metode budidaya yang banyak dilakukan di Pulau Buton dan Muna adalah metode long line dan rakit bambu sedangkan jenis yang dibudidayakan adalah *Eucema cottoni* atau biasanya disebut agar-agar, jenis ini biasanya dibudidayakan di perairan pantai yang berarus sedang dengan kualitas air dan substrat dasar perairan yang stabil serta tidak banyak mendapat pengaruh buruk dari daratan.

Komoditi ini adalah komoditi yang paling banyak diusahakan oleh nelayan pesisir dan pulau di lokasi dampingan bahkan komoditi tersebut adalah salah satu komoditi andalan dikawasan kepulauan Buton dan sekitarnya. Masalah yang sering dihadapi petani rumput

oxfam.indd 17 7/18/2009 9:48:56 PM

laut adalah penangkapan ikan dengan menggunakan sianida dan bom yang punya pengaruh buruk secara langsung terhadap budidaya rumput laut, selain itu masalah penyakit ice-ice karena kualitas air yang buruk akibat musim hujan atau lokasi yang arusnya sangat lemah serta sejenis kerang yang menempel pada rumput laut.

Pada umumnya petani tidak mengalami permasalahan dalam pemasaran rumput laut karena cukup banyaknya pedagang yang datang membeli dan tersedianya infrastruktur seperti pelabuhan dan terminal kargo untuk pengiriman ke luar dalam jumlah banyak. Penelusuran pasar yang dilakukan sampai kepada eksportir dapat menunjukan bahwa telah terbentuk jaringan pasar untuk hasil rumput laut mulai dari produsen/petani sampai pada pabrik pengolahan ataupun eksportir yang ada di Surabaya atau Makassar. Masalah yang dikeluhkan oleh eksportir atau pabrik adalah jumlah produksi rumput laut yang belum mencukupi permintaan dan kualitas produk seperti masalah kadar air, kotoran dan kandungan karaginan yang kurang. Masalah kualitas tersebut umumnya karena rumput laut terlalu cepat dipanen sehingga kandungan karaginan masih rendah dan penjemuran yang kurang baik sehingga kadar air rumput laut masih cukup tinggi dan mengandung banyak kotoran. Akibat rendahnya kualitas tersebut, pedagang membeli rumput laut dari petani dengan harga rata-rata untuk kualitas sedang.

C. Komoditi Potensial Lainnya

Beberapa komoditi yang cukup potensial untuk dikembangkan jika dilihat dari potensi sumberdaya alam yang ada, komoditi tersebut adalah:

oxfam.indd 18 7/18/2009 9:48:56 PM

3.1). Penangkaran Kepiting Bakau

Kegiatan penangkaran kepiting bakau sebenarnya sudah pernah diusahakan dilokasi dampingan hanya sampai saat ini kegiatan tersebut belum berhasil. Masalah yang dihadapi adalah masalah teknis dan permodalan, kegagalan yang terjadi akibat kepiting yang ditangkarkan saling memakan antar sesama (kanibalisme) sehingga sehingga banyak yang mati. Kondisi seperti ini biasanya terjadi apabilah kepiting yang dipelihara ukurannya tidak seragam sehingga proses moulting (ganti kulit) tidak seragam yang mengakibatkan kepiting yang sedang berganti kulit tersebut dimakan oleh kepiting lainnya.

Solusi dari masalah ini adalah dengan menebar kepiting yang relatif seragam dan pembuatan tempat-tempat persembunyian (lubang buatan). Rekayasa media budidaya juga bisa dilakukan agar proses alami yang biasa terjadi di alam dapat disesuaikan oleh organisme budidaya.

3.2). Budidaya Teripang

Budidaya teripang merupakan satu kegiatan yang menarik, dimana harga teripang saat ini cenderung mahal dan stabil, namun waktu budidaya yang cukup lama menjadi faktor kendala. Proses budidaya akan membutuhkan modal yang besar untuk pakan dan konstruksi tempat penangkaran yang kuat dan kokoh sehingga tahan terhadap perubahan musim. Periode budidaya berkisar 10 -12 bulan, jadi untuk selalu bisa panen setiap bulannya nelayan harus memiliki 10 -12 unit lokasi budidaya teripang yang usianya berurutan.

oxfam.indd 19 7/18/2009 9:48:56 PM

D. Potensi Komoditi

Secara umum beberapa komoditi diatas sebenarnya dapat menjadi komoditi andalan bagi nelayan dengan dukungan sumberdaya manusia dan sumberdaya alam yang memadai di lokasi hanya saat ini yang menjadi hambatan terbesar adalah kurangnya modal usaha untuk peningkatan kapasitas dan kualitas produksi meskipun secara teknis masih ada beberapa kendala seperti teknologi yang masih kurang, peralatan yang digunakan masih sangat sederhana, penanganan pasca panen yang kurang dan salah bagi beberapa produk perikanan serta kurangnya akses pasar bagi produk yang dihasilkan.

Tabel 2. Jenis, volume dan kualitas komoditi yang dihasilkan kelompok masyarakat dilokasi dampingan.

No	Jenis Komoditi	Volume Produksi	Kualitas
1	Jajanan Pasar	5-10 Toples/minggu	Baik
2	Sarung Tenun	2-5 Buah/Bulan	Baik
3	Nelayan jarring	20-30kg/Hari	Baik
4	Penjual ikan	20-30kg/hari	Baik
5	Kerajinan tangan	3-5pasang/Bulan	Baik
6	Rumput laut	120kg/siklus	Sedang

Data-data volume produksi seperti pada tabel di atas angka rata-rata berdasarkan informasi masyarakat yang ditemui. Hal ini dilakukan karena ketersediaan data produksi yang kurang juga dikarenakan ada beberapa variabel produksi yang tidak ada pada komoditi yang diusahakan masyarakat dampingan. Misalnya untuk nelayan jarring: volume tangkapan dan biaya operasional yang tidak selalu sama setiap kali melaut serta waktu melaut yang berbeda antar kelompok nekayan. Pada dasarnya mutu dari setiap produk di atas sudah cukup baik, hanya saja untuk komoditas perikanan seperti ikan dan rumput laut perlu penanganan pasca panen yang sesuai agar dapat mempertahankan/ meningkatkan mutunya sehingga dapat memberikan nilai tambah bagi nelayan.

oxfam.indd 20 7/18/2009 9:48:56 PM

Tabel 3. Assesment komoditi lokal masyarakat dilokasi dampingan yang berpeluang untuk mendapat bantuan dan pendampingan

No	Komoditi	Status	Pendukung	Pembatas
1	Jajanan Pasar	Produksi	SDM/Bahan baku	Akses pasar
2	Sarung Tenun	Produksi	SDM/Bahan baku	Akses pasar
3	Nelayan jaring	Produksi	SDM/SDA	Teknologi
4	Penjual ikan	Produksi	SDM/SDA	Teknologi
5	Kerajinan tangan	Produksi	SDM/Bahan baku	Akses pasar
6	Rumput laut	Produksi	SDA/SDM	Hama/penyakit
7	Penangkaran kepiting	Gagal	SDA	Tek/modal
8	Budidaya teripang	Gagal	SDA	Tek/modal

Tabel diatas menunjukan beberapa jenis komoditi yang sedang diproduksi masyarakat dampingan di lokasi progam dengan kondisi sumberdaya alam, sumberdaya manusia dan introduksi teknologi terkait yang masih menjadi faktor pembatas.

Pada tabel di atas terlihat bahwa enam dari delapan usaha yang dilakukan oleh masyarakat sudah berhasil sedangkan dua usaha lagi menemui kegagalan. Kegagalan dari usaha penangkaran kepiting dan Budidaya teripang disebabkan oleh kurangnya pengetahuan kelompok terhadap teknik budidaya dan modal usaha sebab kegiatan ini merupakan kegiatan yang padat modal. Pada dasarnya sumberdaya alam yang tersedia di lokasi dampingan sangat potensial untuk dikembangkan, hanya saja diperlukan peningkatan keterampilan dan pengetahuan kelompok dalam memanfaatkan sumber daya tersebut untuk menjadi kegiatan usaha, bantuan modal usaha serta penerapan teknologi yang tepat dalam penanganan pascapanen dan pengolahan hasil.

E. Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi atau disingkat HPP adalah nilai yang menunjukkan standar harga jual persatuan unit dari setiap komoditi (satuannya Rupiah) dan patokan dalam menentukan harga jual agar mendapatkan margin yang menguntungkan. HPP ditentukan dari

oxfam.indd 21 7/18/2009 9:48:56 PM

besarnya biaya produksi komoditi perskala produksi dibagi dengan besarnya volume produksi dalam satu siklus produksi. HPP terbagi dua yaitu HPP tidak riil yaitu harga pokok berdasarkan perhitungan biaya - biaya yang dikeluarkan langsung oleh produsen misalnya pembelian bahan baku, peralatan dan transportasi, HPP riil adalah harga pokok dengan memasukkan biaya-biaya yang tidak diperhitungkan oleh produsen seperti biaya tenaga kerja dan penyusutan.

Margin riil adalah selisih harga antara nilai jual komoditi dengan nilai HPP riil dari komoditi persatuan unit termasuk biaya tenaga kerja dan penyusutan. Sedangkan margin tidak riil adalah selisih nilai jual komoditi dengan nilai HPP tidak riil persatuan unit komoditi. Dengan mengetahui nilai margin riil dan tidak riil maka bisa diketahui berapa keuntungan ataupun kerugian sebenarnya yang diperoleh produsen dari komoditi yang dihasilkannya

Tabel 4. Biaya produksi,HPP, harga jual serta margin dari produk yang dihasilkan kelompok masyarakat dampingan.

No	Komoditi	HPP Riil (Rp/unit)	HPP tidak Riil (Rp/unit)	Harga Jual (Rp/unit)	Margin Riil	Margin tidak Riil
1	Jajanan Pasar	21.500	20.000	25.000	1.500	5.000
2	Sarung Tenun	110.000	80.000	130.000	30.000	50.000
3	Nelayan jarring	18.000	8000	20.000	10.000	12.000
4	Penjual ikan	11.000	10.000	12.000	1.000	2.000
5	Kerajinan tangan	20.000	15.000	30.000	5.000	15.000
6	Rumput laut	3.800	1.800	4.700	2.000	2.900

Tabel diatas menunjukan jumlah biaya produksi yang dibutuhkan untuk menghasilkan sebuah produk dalam satuan unit produksi, jenis satuan produksi berbeda tergantung jenis produknya mialnya satuan unit rumput laut dan ikan adalah kilogram, sedangkan satuan untuk produk sarung dan kerajinan tangan adalah lembar dan untuk kue jajanan satuannya adalah toples.

Salah satu kendala dalam perhitungan variable biaya adalah tidak tetapnya satuan produksi yang dihasilkan. Dari table diatas

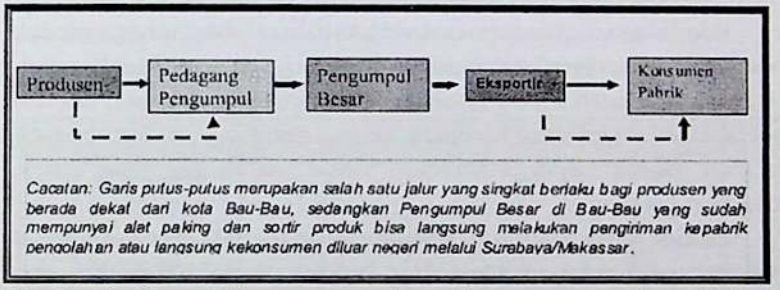
oxfam.indd 22 7/18/2009 9:48:56 PM

dapat dilihat selisih yang didapatkan masyarakat dampingan antara biaya produksi dengan harga jual dan otomatis dapat diketahui berapa pendapatan kotornya ataupun pendapatan bersihnya, perlu dijelaskan bahwa satuan waktu atau siklus produksi dari tiap-tiap komoditi tidaklah sama misalnya untuk sarung tenun, jajanan pasar dan kerajinan tangan tdk mendapat pengaruh langsung dengan musim sehingga siklus produksi dapat berjalan sepanjang tahun, sedangkan untuk komoditi perikanan sangat dipengaruhi oleh musim dan cuaca sehingga kadang kala tidak bisa berproduksi.

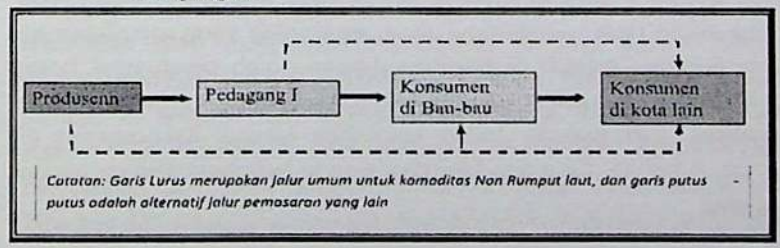
F. Saluran Tata Niaga

Saluran tata niaga komoditi yang diproduksi kelompok masyarakat sasaran di Pulau Buton dan Muna seperti yang terlihat pada Gambar 1 dan 2 dibedakan atas komoditi rumput laut dan komoditi non rumput laut.

Gambar 1. Skema Jaringan Pemasaran Rumput Laut Dari Produsen Sampai Kepada Konsumen Diluar Negeri dilokasi Dampingan



Gambar 2. Skema jalur pemasaran komoditas non rumput laut dilokasi dampingan



oxfam.indd 23 7/18/2009 9:48:59 PM

Tabel 5. Saluran tataniaga komoditi yang diproduksi oleh kelompok mansyarakat dampingan

No	Komoditi	Produ-sen	PI	PII	PIII	PIV	PV	Konsu-men
1	Jajanan Pasar	+	+	-	-	-	-	+
2	Sarung Tenun	+	+	-	-	-	-	+
3	Nelayan jarring	+	+	+	-	-	-	+
4	Penjual ikan	+	+	-	-	-	-	+
5	Kerajinan tangan	+	+	-	-	-	-	+
6	Rumput laut	+	+	+	+	-	-	+

Tabel di atas menunjukkan saluran tataniaga yang dilewati oleh produk sebelum sampai pada konsumen yang membutuhkan. Tanda plus yang ditabel menunjukkan bahwa produk tersebut melewati lembaga pemasaran yang ditandai sebelum sampai pada konsumen, terlihat bahwa hampir semua komoditi yang dihasilkan tidak banyak melewati lembaga pemasaran kecuali produk rumput laut.

Kondisi tersebut dapat membuktikan bahwa sebagian besar produk yang dihasilkan bersifat komoditi lokal dan hanya dimanfaatkan oleh mansyarakat sekitar dari produsen langsung kekonsumen. Kondisi sebaliknya terjadi pada komoditi rumput laut yang pangsa pasarnya adalah export sehingga otomatis rantai pemasaran yang dilalui semakin panjang.

Produk rumput laut dari produsen melewati beberapa pengumpul sebelum sampai ketangan exporter. Panjang pendeknya rantai pemasaran banyak dipengaruhi oleh factor jarak, untuk petani yang berada jauh dari kota Bau-bau terlebih dahulu mengumpulkan produk pada pengumpul desa, pengumpul desa tersebutlah yang membawa ke kota Bau-bau setelah di Bau-bau diterima oleh pengumpul besar dan biasanya langsung dikirim keSurabaya untuk sampai ketangan exporter, dari exportir inilah kemudian sampai kekonsumen di Eropa, Amerika, Cina dan Hongkong serta beberapa Negara tujuan lainnya.

oxfam.indd 24 7/18/2009 9:48:59 PM

Tabel 6. Harga produk untuk tiap-tiap lembaga pemasaran yang dilalui komoditi masyarakat dampingan dilokasi program.

No	Komoditi	Produ-sen	Pong-gawa	Pengu-mpul	Agen	Kope-rasi	P.Be-sar	Expor-tir
1	Jajanan Pasar	-	-	-	-	-	-	-
2	Sarung Tenun	80.000	-	-	130000	-	-	-
3	Nelayan jaring	-	-	-	-	-	-	-
4	Penjual Ikan	25.000	-	-	30.000	-	-	-
5	Kerajinan tangan	15.000	-	-	30.000	-	-	-
6	Rumput laut	4.500	-	4.500	-	-	4.700	5.300

Dari table dapat dilihat nilai atau harga dari masing-masing komoditi pada setiap lembaga pemasaran yang dilalui, ada beberapa produk yang bahkan tidak melalui lembaga pemasaran manapun melainkan langsung kekonsumen yang membutuhkan produk tersebut. Rumput laut merupakan komoditi yang banyak melewati lembaga pemasaran sehingga bias harga yang diperoleh cukup besar sebagaimana diketahui bahwa semakin panjang rantai pemasaran satu produk maka akan mengalami penurunan nilai bagi produsennya.

Tabel 7. Jangkauan wilayah pemasaran untuk setiap jenis komoditi yang dihasilkan mansyarakat dampingan.

No	Komoditi	Desa I	Desa II	K.Kec	K.Kab	Prov.	Luar negeri	Wil. Lain
1	Jajanan Pasar	+	+	+	+	-	-	+
2	Sarung Tenun	+	+	+	+	-	-	+
3	Nelayan jaring	+	+	+	+	-	-	-
4	Penjual ikan	+	+	+	+	-	-	-
5	Kerajinan tangan	+	+	+	+	-	-	-
6	Rumput laut	+	-	-	+	-	+	+

Jangkauan wilayah pemasaran dari setiap jenis komoditi yang dihasilkan oleh masyarakat dampingan umunya hanya sampai di kota Bau-bau sebagai ibu kota kabupaten, meskipun ada yang sampai ke wilayah lain seperti komoditi kue dan sarung tenun, namun tidak dipasarkan secara terorganisir melainkan dibawah oleh masyarakat dari lokasi program biasanya sebagai buah tangan dari Bau-bau dan sekitarnya atau dikirimkan oleh teman dan kerabat dari

oxfam.indd 25 7/18/2009 9:48:59 PM

daerah program. Komoditi rumput laut sebagai komoditi ekspor telah memiliki jaringan pemasaran dan umumnya melalui kota Surabaya sebagai pintu untuk menuju kedaerah tujuan di luar negeri.

G. Karakteristik Komoditi dan Faktor yang mempengaruhinya

Karasteristik jenis dan jumlah permintaan konsumen untuk produk yang dihasilkan tidak dapat dijelaskan secara pasti terutama untuk jenis komoditi lokal karena pada dasarnya pasar komoditi lokal tidak menetapkan jenis serta jumlah produk yang diinginkan bahkan ada jenis produk yang sampai saat ini dipasar lokal sekalipun sudah tidak ada tempat yang jelas hanya dipasarkan seadanya tanpa target pasar yang jelas. Untuk komoditi rumput laut saat ini yang diminta pasar adalah jenis yang biasa dibudidayakan dipantai (*Euchema cottoni*) dengan kondisi kering dan bersih dari kotoran serta utuh, jumlah permintaan pasar saat ini cukup besar sehingga semua produksi rumput laut di dapat diserap pasar bahkan belum mencukupi permintaan pasar.

Tabel 8. Karasteristik konsumen untuk setiap jenis komoditi yang dihasilkan oleh masyarakat dampingan.

No	Komoditi	Jenis	Jumlah	Mutu
1	Jajanan Pasar	Kue kering	-	Baik
2	Sarung Tenun	Sarung/selendang	-	Baik
3	Nelayan jaring	Ikan segar	-	Baik
4	Penjual ikan	Ikan segar	-	Baik
5	Kerajinan tangan	Kalung/gelang	-	Baik
6	Rumput laut	Euchema cottoni	banyak	Sedang

Faktor utama yang sangat berpengaruh untuk peningkatan pendapatan masyarakat dampingan berdasarkan jenis komoditi yang dihasilkan tidaklah sama misalnya produk perikanan seperti rumput laut dan penangkapan ikan sangat membutuhkan penambahan modal untuk peningkatan jumlah produksi, penerapan teknologi untuk peningkatan kualitas dan penanganan hama serta penyakit yang sering menyerang.

oxfam.indd 26 7/18/2009 9:48:59 PM

Jaringan pemasaran untuk produk ini sudah terbentuk. Keadaan tersebut berbanding terbalik dengan komoditi lainnya dimana akses atau jaringan pasar masih menjadi kendala yang perlu dicarikan jalan keluar serta peningkatan kualitas melalui peningkatan keterampilan dan penerapan teknologi sesuai dengan kebutuhan.

Tabel 9. Tingkat pengaruh beberapa factor pembatas kelompok sasaran terhadap akses komoditi terhadap pasar.

No	Faktor Pengaruh	Kom. I	Kom. II	Kom. III	Kom. IV	Kom. V	Kom. VI
1	Modal	2	2	3	2	2	3
2	Teknologi	2	2	3	2	2	3
3	Jaringan	3	3	2	2	3	2

H. Keterlibatan Perempuan Dalam Kegiatan produksi dan Pemasaran

Peran kaum perempuan hampir merata disetiap komoditi yang dihasilkan oleh masyarakat dampingan. Bahkan ada beberapa komoditi seperti tenun dan kerajinan tangan yang dikerjakan oleh kaum perempuan tanpa melibatkan kaum laki-laki.

Pada kegiatan budidaya rumput laut, kegiatan memasang bentangan atau rakit ke laut yang tidak dilakukan oleh perempuan hal tersebut terjadi karena pada saat pemasangan memang dibutuhkan tenaga untuk mengangkat bibit dan kegiatan ini cukup beresiko.

Tabel 10. Hasil Identifikasi Peran Kaum Perempuan dalam Kegiatan Produksi dan Pemasaran pada setiap Komoditi

No	Komoditi	Keg. Produksi	Keg.Panen	Pemasaran
1	Jajanan Pasar	Membuat Kue	-	Menjual kepasar
2	Sarung Tenun	Membuat sarung	-	-
3	Nelayan jaring	-	-	Menjual kepasar
4	Penjual Ikan	-	-	Menjual kepasar
5	Kerajinan tangan	Membuat kerajinan	-	Menjual ketoko
6	Rumput laut	- Persiapan tali - Pengikatan bibit - Kontrol	- Panen - Penjemuran	- Penjualan

oxfam.indd 27 7/18/2009 9:48:59 PM

Secara umum peran perempuan dalam proses produksi hanyalah pada kegiatan yang ringan dan tidak membutuhkan tenaga kecuali pada pembuatan sarung tenun, kerajinan tangan dan jajanan pasar yang dilakukan seluruhnya oleh kaum perempuan. Proses pemasaran hampir semua komoditi di tingkat lokal dilakukan oleh kaum perempuan kecuali pemasaran rumput laut dalam jumlah besar, terkadang harus dilakukan oleh kaum laki-laki.

I. Analisis Kelayakan Usaha / Komoditi

Analisi kelayakan usaha atau komoditi dilakukan dalam rangka mengetahui hasil yang diperoleh jika usaha itu dilakukan, misalnya jumlah pendapatan yang akan diperoleh dalam satu bulan, waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal usaha/ investasi yang dikeluarkan untuk usaha tersebut. Analisis kelayakan usaha dari komoditi yang dihasilkan di pulau Buton dan Muna dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 11. Kelayakan Setiap Komoditi yang Diusahakan Oleh Kelompok Analisis Masyarakat Sasaran Dilokasi masyarakat dampingan

No	Komoditi	Investasi	BOP Non Riil	Penjual-an	Margin/ siklus	Income/ bln	PBP (Siklus)	PBP /Bln
1	Jajanan Pasar	300.000	50.000	175.000	125.000	500.000	1,71	0,6
2	Sarung Tenun	350.000	150.000	360.000	210.000	210.000	1,66	1,66
3	Nelayan jaring	5.500.000	250.000	625.000	375.000	375.000	14,66	1,02
4	Penjual ikan	1.000.000	250.000	750.000	500.000	500.000	2.00	2.00
5	Kerajinan tangan	200.000	150.000	240.000	90.000	90.000	2,22	2,22
6	Rumput laut	350.000	250.000	564.000	314.000	314.000	1,11	0,89

Tabel di atas memperlihatkan bahwa biaya investasi yang terendah adalah usaha kerajinan tangan dengan nilai investasi Rp 200.000 sedangkan nilai investasi yang paling besar adalah nelayan jaring dengan nilai investasi Rp 5.5000.000. Beberapa komoditi membutuhkan nilai inverstasi yang relativ kecil yaitu kurang dari Rp 400.000. Komoditi-komoditi tersebut adalah Jajanan pasar, sarung tenun dan rumput laut sedangkan untuk berjualan ikan, setidaknya

oxfam.indd 28 7/18/2009 9:49:00 PM

dibutuhkan modal sebesar Rp 1.000.000. Dari semua usaha diatas, usaha rumput laut yang paling cepat waktu pengembalian investasinya yaitu 1.11 siklus produksi dan yang paling lama adalah nelayan jaring yaitu 14,66 siklus produksi.

Biaya produksi komoditi-komoditi diatas umumnya tidak terlalu mahal. komoditi dengan biaya produksi yang paling murah yaitu pembuatan jajanan pasar dengan biaya produksi Rp 50.000 persiklus produksi, kemudian diikuti oleh usaha sarung tenun dan kerajinan tangan dengan biaya produksi Rp 150.000. sedangkan komoditi dengan biaya produksi tertinggi adalah rumput laut, nelayan jaring dan penjual ikan yang membutuhkan biaya sebesar Rp 250.000.

Berdasarkan pertimbangan prospek pengembangan komoditi dan daya serap pasar, maka rumput laut adalah komoditi yang cukup potensial untuk diusahakan. Komoditas rumput laut yang dubudidayakan dengan menggunakan rakit sebagai media budidayanya metode yang paling murah untuk biaya investasinya. Total investasi adalah Rp 350.000 perakit yang meliputi: pembelian bambu, tali, upah pemasangan dan pembelian bibit, sedangkan biaya operasional tidak rill sebesar Rp 250.000 meliputi Biaya makan nelayan, transpor dan perawatan. Dalam satu siklus budidaya dibutuhkan waktu 40 hari. Dengan estimasi penghasilan 120 kg rumput laut kering dan harga rumput laut kering adalah Rp 4.700/ kg, maka akan didapatkan penghasilan Rp 314.000/siklus/ rakit. Penghasilan dari usaha rumput laut akan meningkat sesuai dengan jumlah rakit yang dimiliki oleh petani dan nilai investasi yang ditanamkan untuk usaha tersebut dapat kembali dalam 1,11 siklus produksi atau 44 hari.

Kegiatan budidaya rumput laut dapat menjadi kegiatan usaha kelompok yang dikembangkan dengan strategi pemberian dana bergulir. Misalnya dengan plafon bantuan Rp 500.000/ kk, maka setiap kk dapat memperoleh pendapatan sebesar Rp 628.000 dan dana tersebut sudah dapat dikembalikan dalam waktu 1,5 bulan dan dapat digulirkan ke anggota kelompok lainnya.

oxfam.indd 29 7/18/2009 9:49:00 PM

Usaha lain seperti pembuatan jajanan pasar dan sarung tenun dapat juga dikembangkan mengingat waktu pengembalian investasi dan margin yang cukup besar, tetapi harus dipikirkan juga aspek pemasaran produknya.

J. Analisa SWOT

Analissis SWOT Berdasarkan data hasil penelitian tentang komoditi yang diproduksi masyarakat dampingan adalah sebagai sebagai berikut:

Jajanan pasar

Kekuatan:

- Bahan Baku pembuatan kue tersedia setiap saat dan mudah didapatkan di kota Bau-Bau.
- Keterampilan membuat kue yang dimiliki oleh kaum ibu-ibu dan remaja putri yang diturunkan secara turun temurun.
- Kualitas kue buatan bisa diterima konsumen.
- Ada lembaga pendamping yang membantu dalam pengorganisasian dan pengelolaan keuangan.

Kelemahan

- Pasar tetap untuk komoditi yang dihasilkan belum ada.
- Tidak ada labeling yang bisa menjamin kualitas produk.
- Siklus pasar yang cenderung musiman dan tidak tetap.
- Keterbatasan dana untuk peningkatan kualitas produk yang dihasilkan.
- Tidak ada jaringan pemasaran ke daerah lain sehingga cenderung komoditi yang dihasilkan hanya dipasarkan di pasar lokal.

Peluang

- Pasar untuk komoditi yang dihasilkan ada di beberapa daerah bahkan sampai kewilayah diluar provinsi.
- Komoditi yang dihasilkan tahan lama, bisa dipasarkan diluar daerah.

oxfam.indd 30 7/18/2009 9:49:00 PM

- Ada ciri khas dari komoditi yang dihasilkan.

Ancaman

- Penumpukan produk karena keterbatasan pasar.
- Lokasi yang terpencil sehingga transportasi terhambat.

Sarung tenun

Kekuatan

- Cirikhas produk yang yang berbeda dari daerah lain.
- Bahan baku yang mudah didapatkan.
- Keterampilan yang merata dimiliki oleh masyarakat dampingan.

Kelemahan

- Kualitas produk yang masih kurang.
- Pasar yang jelas untuk produk belum ada.
- Kurangnya sentuhan seni dan teknologi pada produk yang dihasilkan.
- Tidak ada pengembangan produk yang dihasilkan (model/ motif lain).

Peluang

- Minat konsumen diluar daerah yang perlu disurvei.
- Produk yang dihasilan adalah kebutuhan semua lapisan masyarakat.

Ancaman

- Banyaknya sarung buatan pabrik dengan merek yang cukup terkenal.

Nelayan Jaring

Kekuatan

- Sumberdaya perairan yang cukup luas dan alami.
- Keterampilan melaut yang dimiliki nelayannya.
- Armada penangkapan.
- Tenaga kerja yang terampil.

oxfam.indd 31 7/18/2009 9:49:00 PM

Kelemahan
- Harga ikan yang tidak stabil.
- Pemasaran hanya di tingkat lokal
- Kendala musim dan cuaca.
- Daya jelajah armada penangkapan yang kurang.

Peluang
- Pengolahan hasil tangkapan untuk penambahan nilai jual.
- Peningkatan kapasitas armada untuk menjangkau area tang kapan yang lebih luas.
- Kebutuhan ikan yang terus menerus meningkat seiring per tumbuhan penduduk.
- Bantuan dana dari lembaga pendamping.

Ancaman
- Adanya praktek penangkapan ikan yang tidak ramah lingkungan.
- Beroperasinya armada penangkapan besar dengan peralatan yang lebih modern.
- Produk yang dihasilkan mudah rusak dan busuk.

Penjual Ikan

Kekuatan
- Adanya kerja sama dengan nelayan sehingga ikan yang dijual selalu dalam kondisi segar.
- Pasar yang selalu ada di tingkat lokal.
- Kebutuhan akan ikan terus menerus meningkat.

Kelemahan
- Jenis ikan yang dijual kurang bernilai ekonomis.
- Tidak adanya pengetahuan pasca panen untuk penanganan ikan yang akan dijual.
- Pasar yang hanya ditingkat lokal
- Harga ikan yang relatif tidak stabil.

Peluang
- Pengolahan produk untuk peningkatan harga dan antisipasi

oxfam.indd 32 7/18/2009 9:49:00 P.M

produk yang melimpah.
- Sumberdaya ikan yang melimpah dilokasi.

Ancaman
- Keberadaan ikan yang dipengaruhi musim dan cuaca.
- Stok dari nelayan yang tidak tetap.
- Produk yang cepat rusak dan busuk

Kerajinan Tangan

Kekuatan
- Produk yang dihasilkan cocok untuk semua golongan terutama kaum muda.
- Bahan baku umumnya mudah didapatkan
- Peralatan yang digunakan sederhana.
- Keterampilan khusus yang dimiliki pengrajin.

Kelemahan
- Pemasaran produk yang kurang.
- Harga jual yang rendah

Peluang
- pengembangan pasar ke daerah lain.
- Pengembangan produk dengan tambahan sentuhan seni.

Ancaman
- Stok bahan baku bergantung dari daerah lain

Rumput laut

Kekuatan
- Lahan potensial untuk budidaya rumpu laut tersedia dan masih sangat luas untuk dikelola.
- Modal usaha yang digunakan relatif rendah.
- Teknik dan metode budidaya yang mudah dan aplikatif.
- Siklus budidaya terbilang cepat(40-45 hari).
- Ketersediaan benih yang selalu ada.

Kelemahan
- Kuarangnya modal untuk peningkatan kapasitas produksi.

oxfam.indd 33 7/18/2009 9:49:00 PM

- Akses transportasi yang masih kurang di lokasi budidaya.
- Masih kurangnya pengetahuan masyarakat tentang teknik budidaya dan pasca panen sehingga rumput laut yang dihasilkan berkualias rendah.

Peluang

- Permintaan pasar untuk komodit rumput laut yang tinggi.
- Harga rumput laut yang relatif tiggi dan stabil.
- Lahan potensil masih luas dan belum dimaanfaatkan.
- Adanya berbagai bantuan usaha dari berbagai pihak untuk pengembangan rumput laut.

Ancaman

- Musim yang masih mempengaruhi budidaya rumput laut sehingga dapat menimbulkan penyakit.
- Konflik yang mungkin akan terjadi dengan stakholder yang lain.
- pengembangan rumput laut di daerah lain.

E. Kesimpulan dan Rekomendasi

Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Hasil observasi dilapangan menemukan ada 6 komoditi yang saat ini diusahakan antara lain: Jajanan pasar (kue kering dan basah), sarung tenun, Penangkapan ikan dengan armada kurung-kurung, pedagang ikan keliling, dan budidaya rumput laut. Komoditi yang cukup potensial untuk dikembangkan adalah budidaya rumput laut karena biaya investasi yang cukup murah, teknik budidaya yang mudah, waktu pengembalian investasi yang singkat dan keuntungan yang cukup besar serta pemasaran yang yang cukup mudah.
2. Dari beberapa komoditi, budidaya rumput laut merupakan komoditi yang pemasarannya cukup mudah karena banyaknya pedagang dari Surabaya dan Makassar yang membeli langsung ke Buton.

oxfam.indd 34 7/18/2009 9:49:00 PM

3. Hasil survei memperlihatkan bahwa hal yang berpengaruh bagi peningkatan produksi adalah kurangnya modal usaha dan pengetahuan serta akses pasar yang kurang bagi beberapa komoditi sehingga siklus produksi kadang terhambat.
4. Komoditas perikanan yang ada sangat dipengaruhi oleh musim dan kondisi cuaca.
5. Komoditi lain yang bisa dijadikan kegiatan usaha masyarakat adalah Penangkaran kepiting bakau dan Budidaya teripang.

Rekomendasi

Rekomendasi yang dihasilkan oleh penelitian ini adalah:

1. Perlu pengembangan kapasitas bagi tenaga pendamping khususnya bagi yang mendampingi langsung dilapangan, baik secara organisasi maupun kecakapan teknis yang dimiliki pendamping.
2. Perlu pengadaan sentuhan seni dan teknologi bagi komoditi sarung tenun dan usaha kerajinan tangan untuk peningkatan mutu dari produk yang dihasilkan.
3. Perlu pelatihan introduksi pasca panen dan penanganan hasil tangkap bagi nelayan jaring dan pedagang ikan agar dapat melakukan penanganan yang tepat bagi komoditi yang dihasilkan serta peningkatan nilai bagi komoditi yang berlebihan dengan diversifikasi produk.
4. Perlu peningkatan kapasitas dan teknolog bagi armada kurung-kurung agar jelajah tangkap bertambah dan tidak terlalu dibatasi oleh musim.
5. Perlu pelatihan packing dan sanitasi serta kesehatan produk bagi ibu-ibu pembuat kue agar produk yang dihasilkan dapat dipasarkan dipasar modern(swalayan dan mall).
6. Perlu pengorganisasian petani rumput laut dan penampungan produk agar rantai pemasaran dapat diperpendek sehingga harga dapat dikontrol secara mandiri dalam sebuah lembaga pemasaran independen.

oxfam.indd 35 7/18/2009 9:49:00 PM

7. Perlu penelitian lanjutan tentang kelayakan teknis bagi komoditi potensial secara mendalam (kepiting bakau dan teripang).
8. Perlu Bank data yang disiapkan oleh lembaga mitra (JPKP Buton) untuk kepentingan monitoring dan pengembangan serta peningkatan kualitas dan kuantitas bagi masyarakat dampingan dengan berbagai komoditi yang dihasilkan.

oxfam.indd 36 7/18/2009 9:49:00 PM

B. PROVINSI MALUKU

Kabupaten Kepulauan Aru dan Kabupaten Maluku Tenggara Barat (MTB)

A. Profil Daerah

Lokasi pengambilan data untuk sentra komoditi meliputi dua Kabupaten, yaitu Kabupaten Kepulauan Aru dan Kabupaten Maluku Tenggara Barat atau biasa disebut MTB. Secara astronomis Kepulauan Aru terletak antara 5° – 8° Lintang Selatan dan 133,5° – 136,5° Bujur Timur, sementara MTB berada antara 6° – 8° Lintang Selatan dan 126° – 132° Bujur Timur. Luas wilayah serta batas-batas dari kedua Kabupaten tersebut dapat dilihat pada Tabel berikut

Tabel 12. Luas dan Batas Wilayah Kab. Kep Aru dan Kab. Maluku Tenggara Barat

Luas (Km2)	Kep. Aru	MTB
Daratan	6.426,77	14.584 (Total)
Laut	7,6 x luas daratan	7,6 x luas daratan
Batas Wilayah	**Kep. Aru**	**MTB**
Selatan	Laut Arafura	Laut Timor & Samudera Fasifik
Utara	Selatan Irian Jaya	Laut Banda
Timur	Selatan Irian Jaya	Laut Arafura
Barat	Timur Pulau Kei Besar dan Laut Arafura	Laut Flores

oxfam.indd 37 7/18/2009 9:49:00 PM

Keadaan musim kedua wilayah relatif sama. Angin timur berlangsung dari bulan April sampai Oktober yang menyebabkan musim kemarau. Angin barat berlangsung dari bulan Oktober sampai sampai Februari yang mengakibatkan musim hujan dan puncaknya pada bulan Desember dan Februari. Pada bulan Januari dan Februari Angin bertiup kencang yang diikuti dengan hujan deras dan gelombang laut yang tinggi. Sedangka musim pancaroba berlangsung dalam bulan Maret/April dan Oktober/ November.

Kepulauan aru terbagi dalam dua zona Agroklimat, yaitu bulan basah 5 – 6 bulan dan kering 2 – 3 bulan. Sementara di Kepulauan Tanimbar bulan basah 5 – 6 bulan serta kering 4 – 5 bulan.

B. Pemerintahan

Kabupaten Kepulauan Aru merupakan hasil pemekaran dari Kabupaten Maluku Tenggara pada tahun 2003. Pusat pemerintahan terletak di Dobo yang juga merupakan ibukotanya. Kabupaten ini membawahi 3 kecamatan, yaitu kecamatan Pulau-pulau Aru dengan pusat pemerintahannya dan terdiri dari 44 desa dan 2 kelurahan; kecamatan Aru Tengah dengan pusat pemerintahan di Benjina dan terdiri dari 48 desa; dan kecamatan Aru Selatan dengan pusat pemerintahan di Jerol dan terdiri 31 desa. Sementara Kabupaten MTB pusat pemerintahannya berada di Saumlaki membawahi 17 kecamatan dengan jumlah desa induk sebanyak 187, anak desa sebanyak 46 serta 1 kelurahan.

C. Kependudukan

Jumlah penduduk Kab. Kepulauan Aru berdasarkan hasil sensus tahun 2000 adalah 65.084 jiwa dengan kepadatan 10 orang per km2. Tingkat pertumbuhan penduduk dari tahun 1990 – 2000 adalah 13,394 %. Sementara untuk Kabupaten MTB jumlah penduduknya pada tahun 2000 mencapai 149.850 jiwa dengan kepadatan 10 org/km2 dan Laju pertumbuhan penduduknya hanya sekitar 1,42%. Data kependudukan seluruh desa yang masuk dalam proyek BO dapat dilihat pada berikut:

oxfam.indd 38 7/18/2009 9:49:00 PM

Tabel 13. Data Kependudukan Desa yang Tercakup dalam Poyek Building Opportunity Oxfam GB Makassar

No	Nama Desa Kepulauan Aru	Data Kependudukan			
		L	P	Jumlah Jiwa	JumlahKK
1	Selilau	278	270	548	87
2	Namara	215	207	422	65
3	Tanamiring	166	151	317	53
4	Papakula	478	452	930	83
5	Selibata	399	390	789	47
6	Wakua	543	544	1078	218
7	Waifual	105	125	230	28
8	Gomsei	206	219	225	68
9	Leting	268	285	553	104
10	Selmona	198	214	412	52
11	Marlasi	710	853	1563	350
12	Tasinwaha	147	157	304	48
13	Foket	292	318	610	122
14	Wahayum	153	163	316	54
15	Kulaha	201	112	313	121
16	Goda-goda	218	198	416	108
17	Karangguli	135	119	254	52
18	Lau-lau	167	174	241	60
Total		4879	4951	9830	1720

NO	Nama Desa Maluku Tenggara Barat	L	P	Jumlah Jiwa	Jumlah KK
1	Bomaki	503	478	981	234
2	Lermatang	461	452	913	221
3	Olilit	2008	2036	4044	811
4	Wowonda	752	726	1478	380
5	Atubul Dol	832	810	1642	409
6	Amdasa	405	411	186	199
7	Sangliat Dol	339	383	722	183
8	Sangliat Krawain	351	316	667	187
9	Loruembun	397	431	828	334
10	Alusi Batjasi	266	272	538	156
11	Alusi Tamrian	219	221	440	127
	Total	6533	6536	13069	3241

oxfam.indd 39 7/18/2009 9:49:00 PM

D. Profil Jenis Usaha dan Komoditi

Terdapat lima jenis usaha dengan tujuh komoditi yang teridentifikasi secara nyata memberikan kontrbusi bagi tingkat pendapatan masyarakat kelompok sasaran di lokasi proyek yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel14. Jenis komoditi, Siklus, Mutu dan Volume produksi yang dihasilkan oleh Masyarakat kelompok Sasaran di Wilayah Aru

No	Jenis Komoditi	Siklus	Mutu	Volume				
				RT		Desa	Kec*	Kab*
				Skls	Bln	(Bln)	(Kg/Bln)	(Kg/Bln)
1	Perikanan Budidaya - Rumput Laut	40 hari	Kadar air 35-40% Garam banyak	150	112,5	3712,5	608,33	1825
2	Perikanan Tangkap Ikan Konsumsi Ikan Komersil	1 hari ; 25 hr/bln 3 hari; 3 kali/bln	Segar Kadang lecet/ luka	5 22,5	125 67,5	1750 828,5	- 37283,33	- 29550
3	Perikanan Olahan - Terasi (Lakar)	1 mgg ; 3 mgg/bln	Baik	150	450	30780	61560	250
4	Penyelaman Siput Mutiara Teripang Lobster	1 hari ; 10 hr/bln	Baik Baik Kadang lecet/ luka	1,5 0,25 0,25	15 2,5 2,5	2011,11 120 264,44	6283,33 1838,88 825	18850 5516,67 2475
5	Perkebunan - Kopra (Kg)	Sasy ; 3 bln tutup, 1 bln buka	baik	150	50	3575	158270,83	474812,5

Tabel 15. Jenis komoditi, Siklus,Mutu dan Volume produksi yang dihasilkan oleh Masyarakat kelompok Sasaran di Wilayah Tanimbar

No	Jenis Komoditi	Siklus	Mutu	Volume				
				RT		Desa	Kec*	Kab*
				Skls	Bln	(Bln)	(Kg/Bln)	(Kg/Bln)
1	Perikanan Tangkap -Ikan Konsumsi (Pancing) -Ikan Konsumsi (Jaring)	1 hari ; 20 hr/bln (Satuan : Tusuk)	Kadang tidak segar	3 10	60 200	10712	-	-
	-Udang Putih (Kg)		Baik	3	60	3510	-	-
2	Penyelaman Lola (Kg)	1 hari ; 20 hr/bln	Kadang cacat	5	8,33	40684,55	-	56083,33
	Teripang (Kg)			1,5	2,5	12210,25	-	66075

oxfam.indd 40 7/18/2009 9:49:01 PM

3	Peternakan Babi(ekor)	1 kali/ 1, 5 thn	baik	2	0,11	-	1745,66	74664
4	Pertanian							
	Kopra (Kg)	Sasy ; 3 bln tutup, 1 bln buka	Baik	240	60	1094175	3145800	37206000
	Kacang Ijo(kg)	2 kali / tahun	Baik	150	25	83722,5	101866,66	1077000
	Bawang Merah(kg)	2 kali / tahun	Baik	60	10	24336	-	234900
	Sayuran (ikat)	3 hari /2mgg/ bln	Kadang tidak segar	60	240	401686	-	-

d.1. Perikanan Budidaya: Komoditi Rumput Laut

Jenis rumput laut yang dibudiayakan oleh masyarakat di wilayah kepulauan Aru adalah jenis *Eucheuma cottoni*. Ciri-ciri dari jenis rumput laut ini berwarna hijau terang, hijau olive dan coklat kemerahan. Permukaan licin, percabangan tidak teratur, berujung runcing atau tumpul serta ditumbuhi tonjolan-tonjolan pad percabangannya. Rumput laut jenis ini memerlukan sinar matahari untuk proses fotosintesis, karena itu hanya bisa hidup pada perairan yang kedalamannya masih ditembus sinar matahari. Faktor yang mempengaruhi pertumbuhanya selain cahaya matahari adalah cukup arus dan salinitas perairan yang stabil antara 28 – 34 permil, karena itu rumput laut jenis ini akan tumbuh baik bila jauh dari muara sungai (Anggadiredja, dkk. 2006).

Budidaya Rumput laut di wilayah kepulauan Aru berada di Desa Selmona dan desa Leting Desa-desa yang lainnya seperti Marlasi sedang dalam tahap pengembangan. Budidaya rumput laut dimulai pada awal tahun 2004 dimana bibitnya datangkan oleh seorang pengusaha rumput laut dari Buton dan diuji coba penanamannya oleh masyarakat di desa leting. Dari desa tersebut, kemudian Budidaya rumput laut berkembang ke desa-desa lainnya. Pada umumnya masyarakat tertarik untuk mlakukan kegiatan budidaya rumput laut karena resikonya kecil, tidak membutuhkan tenaga yang besar, tidak tergantung musim dan investasi awalnya cukup murah.

oxfam.indd 41 7/18/2009 9:49:01 PM

Menurut masyarakat untuk memulai budidaya rumput laut mereka hanya menyiapkan dana untuk membeli tali temali untuk mengikat bibit rumput laut, sedangkan bibit didapat dari tetangga yang sudah panen dan bahan-bahan lainnya seperti patok (diambil dari hutan). Demikian pula dengan pelampung yang digunakan tidak dibeli karena menggunakan botol bekas air mineral.

Proses pemeliharaan rumput laut cukup mudah karena hanya membutuhkan waktu 15 – 30 menit setiap hari untuk mengontrol dan membersihkan dan setelah 40 hari dapat dipanen. Menurut masyarakat, hal ini sangat mudah dilakukan dibandingkan dengan menangkap ikan atau menyelam di laut yang butuh tenaga dan waktu satu malam. Sebagian besar keluarga yang melakukan budidaya rumput laut adalah mantan penyelam, walaupun sewaktu-waktu mereka masih tetap menyelam dan menangkap ikan untuk menambah pendapatan keluarga .

Metode budidaya rumput laut yang dilakukan oleh masyarakat di Kepulauan Aru pada umumnya adalah sistem bentang. Dimana bibit rumput laut diikatkan pada tali utama ukuran 5 mm dan dibentangkan atau diikatkan pada dua patok yang ditancapkan. Panjang tali utama rata-rata 45 meter dengan jumlah mata (bibit yang diikatkan) setiap bentang rata-rata 100 mata dan jarak antar mata 45 cm. Kepemilikan setiap rumah tangga bervariasi antara 10 – 100 bentang tetapi secara rata-rata, setiap rumah tangga memiliki 20 bentang dengan jumlah mata sekitar 2000.

Panen dilakukan setelah umur pemeliharaan mencapai sekitar 40 hari. Metode panen yang biasa dilakukan adalah dengan cara panen sebagian yaitu dengan mengambil rumput laut pada tempat pengikatan dan disisakan sebagian untuk bibit Atau panen keseluruhan dengan mengambil seluruh bentangan lalu dibawa ke darat untuk dibuka ikatannya kemudian dipisahkan sebagian untuk bibit. Hasil produksi rata-rata untuk 20 bentang berkisar antara 100 – 200 kg. Hasil panen kemudian mereka jemur di atas jalan setapak selama kurang lebih 3 hari dan rumput laut kering

oxfam.indd 42 7/18/2009 9:49:01 PM

mereka jual pada pengusaha lokal atau pedagang pengumpul yang ada di setiap desa.

Untuk di wilayah kepulauan Tanimbar, kegiatan Budidaya rumput laut belum dilakukan oleh masyarakat. Kegiatan Budidaya rumput laut yang ada di Kepulauan Tanimbar saat ini merupakan percobaan yang dilakukan oleh Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Maluku Tenggara Barat.

d.2. Perikanan Tangkap

d.2.1. Ikan Konsumsi

Jenis ikan konsumsi yang biasa ditangkap oleh nelayan baik di wilayah kepulauan Aru maupun di Wilayah Kepulauan Tanimbar adalah jenis ikan Julung-julung, Samandar, Katamba, Belanak, Kembung dan lain-lain. Kegiatan penangkapan ikan konsumsi ini dilakukan setiap hari dan tidak tergantung pada musim. Biasanya dalam satu bulan rata-rata nelayan melakukan kegiatan penangkapan antara 20 – 26 hari.

Penangkapan ikan dilakukan dengan menggunakan 2 jenis alat tangkap, yaitu jaring dengan ukuran yang biasa dipakai adalah 2,5 inci dan pancing. Untuk wilayah kepulauan Aru pada umumnya menggunakan jaring, sementara di wilayah kepulauan Tanimbar selain jaring juga masih ada nelayan yang menggunakan pancing. Nelayan yang menagkap ikan dengan menggunakan jaring umumnya memiliki perahu yang berukuran panjang 5 – 6 m dengan lebar 0,4 – 0,6 m. Perahu tersebut dilengkapi dengan mesin 5 – 9 pk. Daerah penangkapannya sekitar 0,5 – 1 mil dari pantai dengan jarak tempuh antara 15 – 30 menit. Sedangkan Nelayan pancing biasanya hanya menggunakan sampan ukuran panjang 3 – 4 m dengan lebar 0,3 – 0,5 m dan tidak menggunakan mesin hanya menggunakan dayung sbagai tenaga penggerak dan lokasi penangkapannya terbatas hanya di dekat pantai atau sekitar 50 – 200 meter dari garis pantai. Kegiatan penangkapan ini biasanya

oxfam.indd 43 7/18/2009 9:49:01 PM

dilakukan selama 6 – 12 jam setiap hari. Mereka biasa berangkat jam 18.00 sore dan kembali pukul 05.00 pagi atau berangkat pagi jam 06.00 kembali jam 12 siang sampai jam 04 sore.

Hasil tangkapan ikan konsumsi bervariasi mulai dari 1 tusuk sampai 30 tusuk, tapi rata-ratanya antara 5 – 8 tusuk. Satu tusuk biasanya berisi 4 – 10 ekor ikan disesuaikan dengan ukuran ikan yang di tangkap. Hasil tangkapannya mereka jual langsung kepada konsumen atau untuk nelayan di kepulauan Tanimbar lebih sering dijual ke Papalele yang menjualnya kembali ke konsumen di pasar ikan.

d.2.2. Ikan Komersil

Kegiatan penangkapan ikan komersil hanya ditemui di wilayah Kepulauan Aru dan tidak ditemui di. Jenis ikan komersil yang paling sering ditangkap adalah ikan kerapu jenis Bebek, lumpur, hitam, ikan Sunu, ikan ekor kuning dan ikan Hiu. Kegiatan penangkapan ikan komersil ini dilakukan selama 2 – 3 hari dan rata- rata hanya 3 kali nelayan pergi menangkap dalam 1 bulan karena tergantung pada kondisi perairan. Di wilayah perairan Aru terdapat dua kondisi arus perairan. Pertama nelayan biasa menyebutnya kondisi Nep, dimana perairan dalam kondisi arus tenang yang terjadi selama kurang lebih satu minggu dan Kondisi kedua biasa disebut Spring, dimana perairan dalam kondisi arus kencang yang terjadi sekitar seminggu. Kedua kondisi tersebut terjadi secara bergantian setiap minggu. Dalam satu bulan terjadi dua kali Nep dan dua kali Spring. Nelayan baru bisa menangkap ikan komersil Pada saat kondisi Nep.

Penangkapan ikan komersil menggunakan alat tangkap pancing yang bahannya dari tali nilon. Panjang tali yang digunakan rata-rata 800 – 1000 m, jumlah mata pancing antara 80 – 100 mata yang dipasang pada tali pancing dengan jarak antar mata sekitar 10 m. Pancing dipasang secara horisontal dipermukaan air dengan menggunakan pelampung berupa bola-bola plastik sebanyak 2 – 4

oxfam.indd 44 7/18/2009 9:49:01 PM

buah. Nelayan pergi menangkap dengan perahu ukuran panjang 7 m lebar 0,7 m dilengkapi dengan mesin 7 – 9 pk.

Kegiatan penangkapan dilakukan dengan melibatkan beberapa orang. Biasanya satu perahu terdiri dari 3 orang. Daerah operasi penangkapan berjarak antara 0,5 – 2 mil dari garis pantai yang ditempuh sekitar 30 – 120 menit. Hasil angkapan bervariasi antara 5 – 20 ekor setiap siklus. Hasil yang didapatkan biasanya langsung dijual kepada pengusaha lokal yang ada di desa. Untuk ikan kerapu dan sejenisnya dijual dalam bentuk hidup dan tidak boleh luka / cacat. Sedangkan ikan hiu, hanya siripnya saja yang diambil sedangkan dagingnya kadang dimakan, dikeringkan atau kadang dibuang. Hasil penjualan biasanya dibagi rata sesuai jumlah anggota yang ikut melaut.

d.2.3. Udang Putih

Komoditi udang putih hanya teridentifikasi di wilayah kepulauan Tanimbar tepatnya di desa Bomaki. Di wilayah kepulauan Aru tidak ditemukan. Kegiatan penangkapan udang putih dilakukan setiap hari dan tidak dipengaruhi oleh musim. Rata-rata dalam 1 bulan nelayan menangkap udang selama 20 hari.

Udang putih ditangkap dengan menggunakan jaring dari bahan nilon dengan ukuran mata 1,5 inci. mereka menggunakan sampan ukuran panjang 2-3 m dan lebar 0,5-0,8 m dan Tidak menggunakan mesin.

Kegiatan penangkapan dilakukan di perairan sekitar desa yang berjarak sekitar 50 – 200 m dari garis pantai desa. Biasanya nelayan pergi menangkap jam 03 – 04 pagi dan pulang antara jam 11 – 12 siang. Dalam melakukan penangkapan mereka membawa es batu untuk mengawetkan hasil tangkapannya.

Hasil tangkapan rata-rata 3 – 8 kg perhari yang dijual ke Papa-lele untuk diecerkan lagi di pasar ikan atau terkadang dibawa ke pengusaha lokal.

oxfam.indd 45 7/18/2009 9:49:01 PM

d.3. Perikanan Olahan

d.3.1. Terasi

Komoditi perikanan olahan yang teridentifikasi Cuma komoditi Terasi dan ditemukan hanya di wilayah Kepulauan Aru sedangkan di Tanimbar tidak ditemukan. Komoditi ini diroduksi oleh penduduk desa tertentu yang ada di kepulauan Aru, yaitu desa-desa yang berada di sekitar selat- selat sempit yang ada di wilayah kabupaten Aru seperti desa Selilau, Namara, Papakula dan Tanamiring. Dimana diselat-selat sempit tersebut banyak ditemui udang-udang kecil yang merupakan bahan baku utama dari komoditi ini.

Terasi diolah dari bahan baku udang kecil atau masyarakat biasa sebut ebi yang ditangkap diperairan yang berupa selat-selat sempit disekitar desa. Udang kecil ditangkap dengan menggunakan serok yang terbuat dari jaring berbahan dary yang diikatkan pada dua buah kayu berbentuk segi tiga. Kegiatan penangkapannya tidak mengenal musim dan bisa setiap hari. Untuk melakukan kegiatan penangkapan hanya digunakan sampan kecil ukuran panjang 4 – 5 m dan lebar 0,2-0,4 m dan tidak memakai mesin. Lokasi penangkapannya pun sangat dekat yaitu sepanjang selat dimana lebar selat hanya sekitar 15 – 20 meter.

Proses pengolahan terasi dimulai dari penjemuran udang selama satu hari. Udang yang sudah kering kemudian dicampur dengan udang yang masih basah dengan perbandingan 2 bagian udang kering dan 1 bagian udang basah. Campuran tersebut kemudian ditumbuk sampai halus menggunakan alu dan wadah penumbuk yang terbuat dari kayu. Proses penumbukan biasanya dilakukan 2 kali untu memastikan tingkat kehalusannya. Bahan yang sudah ditumbuk kemudian dibuat adonan dan dicetak dengan alat cetakan berbentuk segi empat yang berukuran 5 x 10 cm dan terbuat dari plastik. Hasil cetakan kemudian dijemur dibawah sinar matahari sampai kering, biasanya 2 – 3

oxfam.indd 46 7/18/2009 9:49:01 PM

hari atau tergantung cuaca. Hasil yang sudah kering selanjutnya dibungkus atau dikemas dengan daun geloba kering (yang banyak tumbuh di desa) dan diikat dengan tali. Bungkusan-bungkusan tersebut kemudian diikat dalam satuan lakar (1 lakar terdiri dari 40 bungkus) dan siap untuk dipasarkan.

Siklus produksi terasi berlangsung sekitar 1 minggu sejak penangkapan bahan baku, pengolahan, penjemuran sampai pengemasan. Kemampuan produksi untuk 1 RT berkisar antara 50 – 60 lakar perhari atau rata-rata 150 lakar setiap minggu. Hasilnya kemudian dijual ke pasar Kota kabupaten atau dijajakan berkeliling kota. Kadang-kadang terasi di borong oleh pedagang antar pulau atau dibawa langsung ke kota lain (misalnya Tual).

d.4. Kegiatan Penyelaman

Kegiatan penyelaman banyak dilakukan masyarakat kelompok sasaran baik di wilayah kepulauan Aru maupun di wilayah kepulauan Tanimbar. Penyelaman dilakukan secara alami tanpa menggunakan kompressor. Peralatan yang biasa mereka pakai pada saat menyelam adalah masker/kaca mata selam, sepatu katak dan kaos tangan. Dalam melakukan penyelaman biasanya mereka berkelompok yang terdiri dari 3 – 7 orang dalam satu perahu. Perahu yang mereka pakai ukuran panjang 7 - 10m lebar 0,5-0,8 m dan Kedalaman perairan yang biasa diselami antara 7 – 10 meter dari permukaan laut.

Kegiatan penyelaman di wilayah kepulauan Aru dilakukan pada saat perairan berada pada kondisi Nep, kalau kondisi Spring mereka tidak bisa melakukan penyelaman karena takut terseret arus yang sangat kuat. Sementara di wilayah kepulauan Tanimbar, kegiatan penyelaman baru bisa dilakukan kalau musim buka *sasi*[1], biasanya satu bulan penuh. Hasil laut di wilayah Tanimbar selain ikan konsumsi pada umumnya diberlakukan

[1] Buka Sasi merupakan aturan adat yang berupa masa pengambilan hasil (kebun/ laut) selama 1 bulan setelah 3 bulan masa larangan pengambilan hasil.

oxfam.indd 47 7/18/2009 9:49:01 PM

sistem Sassi, yaitu semua masyarakat tidak boleh mengambil hasil laut seperti teripang dan lola kalau sassi diberlakukan, nanti setelah dibuka baru mereka bisa mengambil. Bai yang melanggar aturan tersebut dikenakan sanksi yang ditetapkan bersama oleh warga.

Beberapa komoditas yang biasa diperoleh oleh kelompok masyarakat sasaran dari kegiatan menyelam adalah komoditi teripang, siput mutiara dan lobster untuk wilayah kepulauan Aru, serta Teripang dan Lola untuk wilayah kepulauan Tanimbar.

d.4.1. Teripang

Jenis teripang yang biasa didapatkan masyarakat kelompok sasaran dalam kegiatan penyelaman adalah teripang putih, teripang hitam, teripang namad dan teripang nenas. Sebelum dijual, teripang terlebih dahulu harus dimasak dan dijemur sampai kering seperti kayu. Kemampuan produksi setiap nelayan dalam satu kali penyelaman rata-rata 2 – 5 kg. Hasil yang sudah dikeringkan biasanya dijual ke pengusaha lokal yang ada di desa atau dibawa ke pedagang kabupaten.

d.4.2. Siput Mutiara

Siput mutiara atau kerang mutiara yang diperoleh dengan kegiatan penyelaman hanya ditemukan di wilayah Aru dan tidak ditemukan di Tanimbar. Siput mutiara yang biasa didapatkan oleh penyelam dikelompokkan menjadi dua ukuran yaitu: Ukuran diameter 20 cm ke bawah, biasanya dijual kepada perusahaan budidaya mutiara yang banyak terdapat di perairan Kabupaten Aru untuk digunakan sebagai bibit dan ukuran diameter yang lebih dari 30 cm dan terbelah, harganya lebih mahal biasanya dijual ke dagang lokal yang kemudian menjual lagi ke perusahaan pembuatan kancing. Jumlah siput mutiara yang biasa didapatkan oleh penyelam untuk satu siklus penyelaman adalah rata-rata 2

oxfam.indd 48 7/18/2009 9:49:01 PM

– 6 biji, atau rata-rata 0,5 – 5 kg. Kemampuan mereka menyelam antara 2 – 6 jam dalam satu hariampuan mereka menyelam antara 2 – 6 jam dalam satu hari

d.4.3. Lobster

Kegiatan penyelaman di wilayah Aru oleh nelayan juga biasa mendapatkan komoditi Lobster, sementara di wilayah Tanimbar tidak ada atau memang tidak difokuskan untuk mencari lobster. Jenis Lobster yang biasa didapatkan oleh penyelam ada dua, yaitu jenis mutiara dan jenis bambu. Jenis mutiara harganya lebih mahal dari lobster jenis bambu, tetapi yang paling sering didapatkan adalah lobster jenis bambu. Untuk menangkap Lobster pada saat menyelam, penyelam biasanya menggunakan tangan kosong atau memakai alat berupa bambu kecil yang diameter 3 cm dengan panjang 1 m, pada diujungnya dipasang tali kaku yang dibuat melingkar untuk menjerat lobster. Jumlah Lobster yang biasa didapatkan rata-rata 1 – 2 ekor setiap 5 kali penyelaman. Lobster yang didapat biasanya dijual ke pengusaha lokal dalam bentuk hidup. Lobster yang mati atau cacat biasanya tidak dibeli atau dibeli dengan harga murah.

d.4.4. Lola

Komoditi Lola hanya diidentifikasi di wilayah keplauan Tanimbar. Diwilayah Aru tidak ditemukan penyelam yang biasa mendapatkan Lola. Lola merupakan salah satu jenis kerang-kerangan yang cangkangnya berbentuk piramid bulat mengerucut dengan diameter antara 5 – 15 cm. Dagingnya cukup enak untuk disantap, biasanya nelayan memakannya dengan cara direbus sebelumnya. Sementara cangkangnya biasa digunakan sebagai bahan baku pembuatan kancing atau aksesoris lain.

Komoditi Lola di wilayah Tanimbar juga terkena aturan Sassi. Biasa dibuka selama 1 bulan penuh dan ditutup 1-3 tahun. Pada

oxfam.indd 49 7/18/2009 9:49:02 PM

saat sassi dibuka, nelayan baru bisa melakukan penyelaman untuk mencari Lola. Biasanya satu kali menyelam mereka bisa memperoleh 2- 20 kg. Hasil yang diperoleh kemudian dibuka isinya, dibersihkan dan siap untuk dijual. Mereka biasanya menjual ke pengusaha lokal yang ada di Ibukota kabupaten.

d.4. Peternakan; Babi

Kegiatan peternakan babi ditemukan di wilayah kepulauan Tanimbar, sementara di Aru tidak ditemukan. Masyarakat yang melakukan kegiatan peternakan babi adalah mereka yang merupakan kelompok dampingan proyek BO dan melakukan kegiatan tersebut setelah memperoleh bantuan berupa satu pasang bibit babi umur 8 bulan melalui mitra Oxfam GB.

Babi tersebut dipelihara dalam kandang yang terbuat dari papan dengan ukuran 1,5m x 1,5m x 1,5m dan Setiap harinya diberi makan berupa ubi, pisang, nasi atau campuran sisa-sisa makanan dengan fekuensi pemberian pagi dan sore. Setelah berumur 1 – 1,5 tahun babi tersebut akan beranak 1 – 2 ekor. Anaknya kemudian dipelihara sampai mencapai ukuran konsumsi yaitu sekitar 1 – 1,5 tahun. Kemudian ditawarkan kepada warga desa yang akan mengadakan hajatan seperti perkawinan, pesta adat atau dibawa langsung ke pasar untuk dijual.

d.4. Kegiatan Pertanian / Perkebunan

d.4.1. Kopra

Kopra merupakan komoditi yang dihasilkan atau diolah dari daging buah kelapa yang sudah tua. Prosesnya meliputi panen buah kelapa dengan cara dipanjat, kemudian membuka kulit luar atau sabuk dengan menggunakan alat yang disebut Suang. Setelah itu tempurung kelapa dibelah dan dijemur selama 1 – 3 hari atau tergantung cuaca. Terkadang daging buah dicungkil dulu sebelum dijemur atau diasar (dipanggang) saat cuaca mendung/

oxfam.indd 50 7/18/2009 9:49:02 PM

hujan. Setelah dijemur atau diasar, maka daging buah kelapa tersebut akan berubah warna menjadi hitam atau kecoklatan yang disebut kopra. Kopra tersebut kemudian dimasukkan ke dalam karung goni ukuran 70 – 85 kg dan siap untuk dijual ke pengusaha lokal. Pembuatan kopra di wilayah Aru dan Tanimbar mengikuti aturan Sassi., yaitu 1 bulan masa kerja dan 3 bulan masa istirahat, sehingga dalam 1 tahun 3 kali dibuka sassi.

d.4.2. Kacang Ijo dan Bawang Merah

Kacang ijo dan Bawang Merah dibudidaya oleh kelompok mayarakat sasaran yang ada di wilayah Tanimbar, sementara di wilayah Aru tidak ditemukan. Kacang ijo dan bawang merah biasanya ditanam pada bulan januari sampai Maret dan hanya ditanam sekali dalam satu tahun. Masa tanam selama 3 bulan dan panen pada bulan April sampai Agustus. Dalam satu kali panen petani bisa memperoleh hasil rata-rata 150 kg kacang ijo dan rata-rata 60 kg bawang merah. Hasil panen tersebut kemudian mereka jual secara eceran ke pasar di ibukota kabupaten.

d.4.3. Sayur-sayuran

Jenis sayur-sayuran yang biasa diproduksi oleh kelompok masyarakat sasaran adalah daun singkong, pepaya muda, kangkung, terong dll. Sayur-sayuran biasa ditanam pada bulan januari – Maret dan panen pada bulan April sampai Agustus. Kegiatan panen biasanya berlangsung selama 3 hari. Setelah 3 hari menunggu lagi selama 2 minggu untuk panen selanjutnya, begitu seterusnya sampai masuk musim tanam lagi. Dalam satu kali panen biasanya mereka memperoleh 10 – 60 ikat sayuran yang selanjutnya mereka bawa ke pasar Kabupaten untuk dijual. Biasanya tidak semua sayuran yang laku terjual sehingga terpaksa dibuang atau dijadikan makanan ternak.

oxfam.indd 51 7/18/2009 9:49:02 PM

E. Analisis Kelayakan Usaha / Komoditi

Analisis kelayakan komoditi yang diproduksi oleh kelompok masyarakat sasaran diwilayah kepulauan Aru dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 16. Analisis Kelayakan Setiap Komoditi yang Diproduksi oleh kelompok Masyarakat Sasaran Di Wilayah Kepulauan Aru

No	Komoditi	Investasi	BOP Non Riil	Nilai Jual	Margin /skls	Income /bln	PBP (skls)	Ket (Wkt)
1	Rumput Laut	3400000	65000	300000	235000	176250	14,46	1 thn 8 bln
2	Ikan Konsumsi	1840000	12000	17500	5500	137500	334,54	13,4 bln
3	Ikan Komersil	2680000	120000	225000	105000	105000	25,52	8,6 bulan
4	Terasi	515000	72000	450000	378000	1134000	1,36	0,5 bulan
5	Penyela-man :							
-	Siput utiara	2760000	75000	147500	72500	725000	38,06	4 bulan
-	Teripang							
-	Lobster							
6	Kopra	1740000	105000	225000	120000	30000	14,5	5 tahun

Tabel 17. Analisis Kelayakan Setiap Komoditi yang Diproduksi oleh kelompok Masyarakat Sasaran Di Wilayah Kepulauan Tanimbar

No	Jenis Komoditi	Investasi	BOP Non Riil	Nilai Jual	Margin/ skls	Income /bln	PBP (Skls)	PBP (hr/Bln)
1	Ikan Konsumsi (Pancing)	331.000	10.000	45.000	35.000	700.000	9,45	10 hr
2	Ikan Konsumsi (Jaring)	4.025.000	50.000	150.000	100.000	2.000.000	40,25	2 bln
3	Udang Putih	905.000	20.000	75.000	50.000	1.100.000	18,1	1 bln
3	Lola (Kg)	3.760.000	65.000	200.000	135.000	225.000	27,85	1,5 bln
4	Teripang (Kg)	3.760.000	65.000	184.500	119500	199.166	31,46	1,5 bln
5	Ternak Babi(ekor)	1.275.000	2.640.000	3.000.000	360.000	21.176	3,54	5 thn
6	Kopra (Kg)	1.760.000	70.000	552.000	482.000	120.500	3,65	1 thn
7	Kacang Ijo(kg)	1.225.000	60.000	2.250.000	2.190.000	365.000	0,5	1,5 bln
8	Bawang Merah(kg)	625.000	60.000	720.000	660.000	110.000	0,94	0,5 bln
9	Sayuran (ikat)	625.000	60.000	120.000	60.000	240.000	10,5	1,7 bln

oxfam.indd 52 7/18/2009 9:49:03 PM

Pada tabel 5 di atas terlihat bahwa komoditi yang memberikan nilai pendapatan yang paling tinggi perbulan adalah Komoditi terasi yang mencapai Rp 1.134.000. Kemudian berturut-turut diikuti kegiatan penyelaman, komoditi rumput laut, ikan konsumsi, ikan komersil dan yang paling rendah adalah komoditi kopra yang nilainya hanya Rp 30.000/bulan.

Sementara untuk wilayah kepulauan Tanimbar seperti yang terlihat pada tabel 6, terlihat bahwa ikan konsumsi dengan alat tangkap jaring yang memberikan kontribusi income paling tinggi setiap bulan bagi kelompok masyarakat sasaran, yaitu Rp 2.000.000. Kemudian berturut-turut Komoditi udang putih, ikan konsumsi dengan alat tangkap pancing, kacang ijo, Sayur-sayuran, lola, Teripang, Kopra, bawang merah dan paling rendah adalah peternakan babi yang hanya memberikan kontribusi sebesar Rp 21.176 perbulan.

Income perbulan yang diperoleh produsen dari setiap komoditi dipengaruhi oleh beberapa hal, **pertama** selisih harga jual dengan biaya produksi (BOP) perunit komoditi. Biaya produksi yang cukup tinggi dan harga jual yang rendah menyebabkan margin persiklus juga rendah dan berpengaruh terhadap kontribusi pendapatan perbulannya. Faktor yang **kedua** adalah periode siklus produksi. Semakin lama periode siklus produksi maka semakin mengurangi nilai pendapatan perbulan walaupun selisih harga jual dengan biaya produksi tinggi. Misalnya komoditi kopra yang memiliki margin pesiklus Rp 120.000 lebih tinggi dari ikan konsumsi yang hanya Rp 5.500/siklus, tetapi kontribusi income perbulan dari ikan konsumsi mencapai Rp 137.500 lebih tinggi dari kopra yang hanya Rp 30.000. Karena periode siklus dari ikan konsumsi adalah setiap hari atau rata-rata 25 hari dalam 1 bulan, sementara untuk kopra periode siklusnya hanya 3 kali dalam 1 tahun karena adanya aturan Sasi bagi pohon kelapa. Kemudian faktor yang **ketiga** adalah volume produksi, semakin tinggi volume produksi maka nilai income perbulannya juga akan meningkat.

oxfam.indd 53 7/18/2009 9:49:03 PM

Sementara untuk jangka waktu pengembalian investasi atau Pay Back Period (PBP), pada tabel 5 terlihat bahwa komoditi terasi di Aru merupakan komoditi yang paling cepat periode pengembalian investasinya, yaitu hanya setengah bulan. Kemudian berturut-turut kegiatan penyelaman yang butuh waktu 4 bulan, penagkapan ikan komersil 8,6 bulan, ikan konsumsi 1 tahun 2 bulan, kemudian rumput laut 1 tahun 8 bulan dan paling lama adalah komoditi kopra yang butuh waktu sekitar 5 tahun untuk pengembalian investasinya.

Sementara pada tabel 6, terlihat bahwa untuk wilayah Tanimbar komoditi yang paling cepat pengembalian investasinya adalah penangkapan ikan konsumsi dengan menggunakan pancing yang hanya butuh waktu 10 hari, kemudian bawan merah setengah bulan, lalu penangkapan udang putih yang butuh waktu 1 bulan, menyusul kacang ijo, lola dan teripang yang masing-masing butuh waktu 1,5 bulan, kemudian saur-sayuran butuh waktu 1,7 bulan, penangkapan ikan konsumsi dengan jaring 2 bulan, lalu kopra 1 tahun dan terakhir adalah peternakan babi yang membutuhkan waktu 5 tahun.

Waktu pengembalian investasi setiap kegiatan produksi komoditi sangat tergantung pada margin komoditi persiklusnya. Misalnya komoditi kopra diwilayah Aru membutuhkan waktu pengembalian investasinya selama 5 tahun, sementara di wilayah Tanimbar hanya membutuhkan waktu 1 tahun, padahal nilai investasinya tidak jauh berbeda. Perbedaan yang nyata adalah pada nilai margin/siklus, dimana Margin/siklus kopra di Aru hanya Rp 120.000, sementara di Tanimbar mencapai Rp 482.000. Hal tersebut disebabkan karena harga jual kopra di Tanimbar lebih tinggi dibanding di Aru. Hal yang sama terjadi pada komoditi ikan konsumsi, terdapat perbedaan antara ikan konsumsi di Aru dan di Tanimbar karena harga jual ikan konsumsi di Tanimbar yang diterima produsen lebih tinggi dibanding produsen yang ada di Aru. Faktor lain yang mempengaruhi adalah lamanya periode siklus produksi. Misalnya PBP ikan konsumsi memiliki jangka waktu yang singkat karena periode siklus produksinya perhari.

oxfam.indd 54 7/18/2009 9:49:03 PM

F. Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga Pokok Produksi atau disingkat HPP adalah nilai yang menunjukkan standar harga jual persatuan unit dari setiap komoditi (satuannya Rupiah), dimana dengan biaya tersebut dapat diketahui berapa seharusnya harga yang layak bagi setiap komoditi untuk memberikan margin yang menguntungkan. Nilai HPP ditentukan dari besarnya biaya produksi komoditi perskala produksi dibagi dengan besarnya volume produksi dalam satu siklus produksi. Semakin besar nilai volume produksi akan menurunkan HPP sehingga nilai margin akan semakin besar. Tabel 7 dan 8 menunjukkan nilai HPP setiap komoditi yang diproduksi oleh masyarakat kelompok sasaran di wilayah Aru dan Tanimbar.

Tabel 18. Nilai HPP Riil dan Non Riil Setiap Komoditi yang Diproduksi oleh kelompok Masyarakat Sasaran Di Wilayah Kepulauan Aru

No	Komoditi	BOP Non Riil	BOP Riil	Volume	HPP Non Riil	HPP Riil
1	Rumput Laut(kg)	65000	521000	150	433,33	3473,33
2	Ikan Konsumsi (tusuk)	12000	34944	8	1500	4368
3	Ikan Komersil (Kg)	75000	120000	12	6250	10000
4	Terasi (Lakar)	72000	222000	150	480	1480
5	Penyelaman	75000	95000			
	Siput Mutiara (Buah)			2	28125	35625
	Teripang (Kg)			0,25	30000	38000
	Lobster (Ekor)			0,25	30000	38000
6	Kopra (Kg)	105000	357100	150	700	2380, 67

Pada tabel 7 di atas memperlihatkan bahwa nilai HPP paling kecil terdapat pada komoditi Rumput laut yang nilainya hanya Rp 433,33. Kemudian diikuti oleh terasi Rp 480, kopra Rp 700, ikan konsumsi, ikan komersil, menyusul siput mutiara dan yang paling tinggi adalah teripang dan lobster yang memiliki nilai HPP mencapai Rp 30.000/kg. Berdasarkan niali HPP tersebut, maka keuntungan petani akan semakin besar jika menjual hasilnya diatas nilai HPP. Misalnya dengan menjual kopra seharga Rp 1000/ kg, maka petani mendapat margin keuntungan sebesar Rp 300. per kilonya

oxfam.indd 55 7/18/2009 9:49:04 PM

Tabel 19. Nilai HPP Riil dan Non Riil Setiap Komoditi yang Diproduksi oleh kelompok Masyarakat Sasaran Di Wilayah Kepulauan Tanimbar

No	Jenis Komoditi	BOP Non Riil	BOP Riil	Produksi	HPP Non Riil	HPP Riil
1	Ikan Konsumsi (Pancing)	10.000	35.662	3	3.333,33	11.887,33
2	Ikan Konsumsi (Jaring)	50.000	83.050	10	5.000	8.305
3	Udang Putih	20.000	41.810	3	6.666,67	13.936,67
4	Lola (Kg)	65.000	105.000	5	13.000	21.000
5	Teripang (Kg)	65.000	105.000	1,5	43.333,33	70.000
6	Peternakan Babi(ekor)	2.640.000	6.060.000	2	1.320.000	3.030.000
7	Kopra (Kg)	70.000	228.480	240	291,67	952
8	Kacang Ijo(kg)	60.000	62.450	150	400	416,33
9	Bawang Merah(kg)	60.000	61.250	60	1.000	1.020,83
10	Sayur-sayuran (ikat)	60.000	61.250	60	1.000	1.020,83

Untuk di wilayah kepulauan Tanimbar, komoditi yang memiliki nilai HPP paling rendah sebagaimana yang terlihat pada tabel 8 adalah komoditi kopra yang nilainya hanya Rp 291,67. Kemudian berturut-turut kacang ijo Rp 400, bawang merah dan sayur-sayuran masing-masing Rp 1000, kemudian ikan konsumsi dengan alat tangkap pancing Rp 3.333,33, lalu ikan konsumsi dengan alat tangkap jaring, kemudian udang putih, meyusul teripang dan yang paling tinggi adalah komoditi babi yang mencapai Rp 1.320.000/ekor. Nilai tersebut menunjukkan bahwa komoditi kopra di wilayah Tanimbar yang dijual seharga Rp 300/kg dapat memberikan keuntungan sebesar Rp 8,33/ kg bagi produsennya, tetapi kalau komoditi kacang ijo yang dijual seharga Rp 300/kg telah memberikan kerugian sebesar Rp 100/kg bagi produsennya dan sayur-sayuran yang dijual seharga Rp 500 / ikat telah memberikan kerugian sebesar Rp 500 /ikat bagi produsennya.

Pada tabel 7 dan 8 juga terdapat nilai HPP riil dan HPP tidak riil. HPP riil dihitung berdasarkan biaya produksi riil dari komoditi yang dihasilkan. Biaya produksi riil adalah semua item biaya yang seharusnya diperhitungkan oleh pihak produsen dalam menghasilkan komoditinya, seperti biaya tenaga kerja dan biaya penyusutan barang. Sementara HPP tidak riil dihitung berdasarkan biaya produksi tidak riil dari komoditi yang dihasilkan. Biaya produksi tidak riil adalah biaya

oxfam.indd 56 7/18/2009 9:49:05 PM

yang dikeluarkan oleh produsen untuk menghasilkan komoditi tanpa menghitung item-item lain yang bisa dimasukkan sebagai komponen biaya. Sehingga nilai HPP Riil lebih tinggi dibanding nilai HPP tidak riil. Untuk menjamin keamanan produsen dari kerugian maka sebaiknya standar penentuan harga setiap komoditi ditentukan berdasarkan nilai HPP riil. Jadi kalau misalnya untuk komoditi Rumput laut di wilayah Aru sebaiknya dijual di atas harga Rp 3470 /kg supaya semua komponen biaya produksi yang tidak sempat diperhitungkan oleh produsen bisa tertutupi. Demikian pula untuk komoditi teripang di Tanimbar sebaiknya dijual pada level harga di atas Rp 70.000/kg agar biaya produksi komoditi teripang oleh produsen di Tanimbar yang tidak sempat diperhitungkan bisa tertutupi.

G. Margin Riil dan Tidak Riil

Margin riil adalah selisih harga antara nilai jual komoditi dengan nilai HPP riil dari komoditi persatuan unit. Sedangkan margin tidak riil adalah selisih nilai jual komoditi dengan nilai HPP tidak riil persatuan unit komoditi. Dengan mengetahui nilai margin riil dan tidak riil maka bisa diketahui berapa keuntungan ataupun kerugian sebenarnya yang diperoleh produsen dari komoditi yang dihasilkannya. Margin riil dan tidak riil untuk setiap komoditi di wilayah Aru dan Tanimbar dapat dilihat pada berikut ini:

Tabel 20. Nilai Margin Riil dan Non Riil Setiap Komoditi yang Diproduksi oleh kelompok Masyarakat Sasaran Di Wilayah Kepulauan Aru

No Komodki	HPP tdk Riil (Rp/Satuan Prdks)	HPP Riil (Rp/Satuan Prdks)	Harga Jual rata-rata (Rp/satuan pdks)	Margin Tdk Riil (Rp/Satuan Prdks)	Margin Riil (Rp/Satuan Prdks)
1 Rumput Laut	433,33	3473,33	2000	1566,67	(1473,33)
2 Ikan Konsumsi	1500	4368	3500	2000	(868)
3 Ikan Komersil	6250	10000	10000	2750	0
4 Terasi	480	1480	3000	2520	1520
5 Teripang	30000	38888	90000	60000	51112
6 Siput Mutiara	28125	35625	55000	26875	19375
7 Lobster	30000	38888	70000	40000	31112
8 Kopra	700	2380,67	1500	800	(880,67)

oxfam.indd 57 7/18/2009 9:49:06 PM

Pada tabel 9 di atas terlihat bahwa di wilayah Aru komoditi yang memiliki margin tidak riil paling tinggi adalah komoditi yang dihasilkan dari kegiatan penyelaman yaitu teripang yang mencapai Rp 60.000/kg, lobster Rp 40.000/kg dan siput mutiara Rp 26.875/kg. Kemudian berturut-turut ikan komersil, terasi, ikan konsumsi, Rumput laut dan yang paling rendah adalah komoditi kopra yang nilainya Cuma Rp 800. Sementara untuk nilai margin riil yang tertinggi tetap komoditi teripang yaitu Rp 51.112, kemudian lobster, siput mutiara dan terasi. sedangkan komoditi ikan komersil tidak memberikan keuntungan dan beberapa komoditi malah merugi seperti rumput laut, kopra dan ikan konsumsi.

Walaupun masyarakat sudah cukup puas dengan harga jual rumput laut, kopra dan ikan konsumsi, tetapi biaya tenaga kerja dan nilai penyusutan barang dimasukkan dalam biaya produksi, maka komoditi-komoditi tersebut sebenarnya merugi. Hal ini dapat dilihat dari margin riil yang bernilai negatif.

Tabel 21. Nilai Margin Riil dan Non Riil Setiap Komoditi yang Diproduksi oleh kelompok Masyarakat Sasaran Di Wilayah Kepulauan Tanimbar

No	Jenis Komoditi	HPP Non Riil	HPP Riil	Harga Jual rata-rata (Rp/satuan pdks)	Margin Tdk Riil(Rp/Satuan Prdks)	Margin Riil(Rp/Satuan Prdks)
1	Ikan Konsumsi (Pancing)	3.333,33	11.887,33	15.000	11.666,67	3.112,67
2	Ikan Konsumsi (Jaring)	5.000	8.305	15.000	10.000	6.695
3	Udang Putih	6.666,67	13.936,67	25.000	18.333,33	11.063,33
3	Lola (Kg)	13.000	21.000	40.000	27.000	19.000
4	Teripang	43.333,33	70.000	123.000	79.666,67	53.000
5	Peternakan Babi(ekor)	1.320.000	3.030.000	1.500.000	180.000	(1.530.000)
6	Kopra (Kg)	291,67	952	2.300	2.008,33	1.348
7	Kacang Ijo(kg)	400	416,33	15.000	14.600	14.583,67
8	Bawang Merah(kg)	1.000	1.020,83	12.000	11.000	10.979,17
9	Sayur-sayuran (ikat)	1.000	1.020,83	2.000	1.000	979,17

oxfam.indd 58 7/18/2009 9:49:07 PM

Pada Tabel 10 diatas terlihat bahwa di wilayah Tanimbar komoditi yang memliki nilai margin tiak riil paling tinggi adalah komoditi babi yang mencapai Rp 180.000/ekor. Kemudian teripang Rp 79.6667,67, Lola Rp 27.000, lalu berturut-turut udang putih, kacang ijo, ikan konsumsi yang ditangkap dengan pancing, bawang merah, ikan konsumsi yang ditangkap dengan jaring, kopra dan terakhir sayur-ayuran yang nilainya cuma Rp 1.000.

Nilai margin riil dari komoditi yang ada di Tanimbar umumnya tetap menguntungkan, kecuali ternak babi yang malah merugi (nilainya negatif). Hal ini berarti bahwa jika dimasukkan biaya tenaga kerja untuk pemeliharaan dan pemberian pakan perhari sebagai komponen biaya dan harga jual adalah sebesar Rp 1.500.000, maka peternak mengalami kerugian sebesar Rp1.530.000.

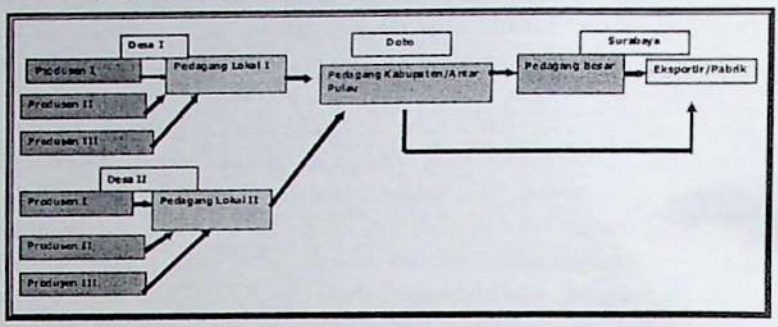
H. Saluran Tata Niaga

H.1. Rumput Laut

Saluran tata niaga komoditi rumput laut yang diproduksi kelompok masyarakat sasaran di wilayah kepulauan Aru seperti yang terlihat pada Gambar 1, melibatkan 4 lembaga pemasaran. Pertama setiap produsen rumput laut di desa menjual hasilnya kepada pedagang/pengusaha lokal yang berdomisili di setiap desa yang juga berfungsi sebagai pengumpul. Apabila rumput laut sudah terkumpul banyak, biasanya antara 3 – 5 ton, pedagang/ pengusaha lokal kemudian membawa ke ibukota kabupaten untuk dijual ke pengusaha/pedagang di Kabupaten. Pedagang/pengusaha dikabupaten kemudian membawa ke Surabaya (dengan kapal putih) untuk dijual ke pedagang besar atau kadang juga langsung dibawa ke eksportir atau pabrik. Berdasarkan gambar 1 diketahui juga bahwa jaringan pemasaran rumput laut di wilayah Aru meliputi Dobo sampai Makassar.

oxfam.indd 59 7/18/2009 9:49:07 PM

Gambar 1. Saluran Tata Niaga Komoditi Rumput Laut Di Wilayah Kepulauan Aru



Tabel 22. Harga Komoditi Rumput Laut pada setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat di Wilayah Kepulauan Aru

Unit Analisis	Produsen	P. Lokal	P. Kab/Antar Pulau	P. Besar	Eksportir/ Pabrik
Harga Pembelian/HPP	433,33	2000	3000	4500	5300
Selisih Harga	1566,67	1000	1500	800	?
Biaya Pemasaran	-	300	575	100	?
Margin	1566,67	700	925	700	?
Margin Mutlak	3891,67				

Tabel 11 memperlihatkan harga komoditi rumput laut pada masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam tata niaga pemasaran komoditi rumput laut di wilayah kepulauan Aru, margin pemasaran masing-masing lembaga pemasaran, serta margin mutlak dari komoditi rumput laut

Harga rumput laut yang diterima oleh produsen di wilayah Aru adalah Rp2000/kg, sementara harga di tingkat pabrik atau eksportir mencapai Rp5300/kg, sehingga margin mutlak komoditi rumput laut seandainya tidak melewati pedagang perantara adalah Rp 3891,67/ kg setelah dikurangi HPPnya. Lembaga pemasaran yang memiliki

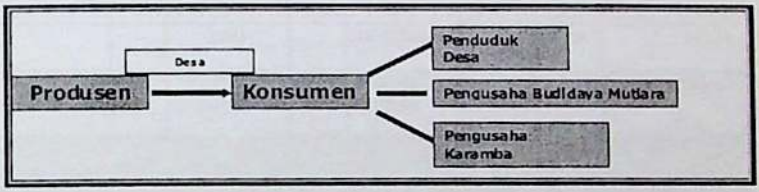
oxfam.indd 60 7/18/2009 9:49:09 PM

margin paling tinggi adalah Pedagang /pengumpul di Kabupaten yang mengirim komoditi tersebut ke Surabaya.

H.2. Ikan Konsumsi

Saluran tata niaga untuk ikan konsumsi di wilayah Aru seperti terlihat pada Gambar 2, dari produsen langsung ke konsumen tanpa melalui pedagang perantara. Sementara konsumennya terdiri dari penduduk desa, pengusaha budidaya mutiara yang biasa membeli ikan konsumsi untuk karyawannya dan pengusaha karamba yang membeli ikan konsumsi untuk pakan untuk peliharaannya seperti kepiting, lobster dan lain-lain. Jaringan pasar hanya di seputaran desa saja.

Gambar 2. Saluran Tata Niaga Ikan konsumsi di Wilayah Aru

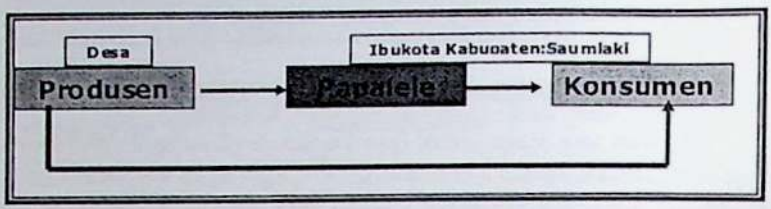


Sementara untuk wilayah Tanimbar saluran tata niaga ikan konsumsi seperti yang diperlihatkan Gambar 3, menunjukan dua jalur perdagangan ikan. Pertama, nelayan yang langsung mengadakan transaksi dengan konsumen. Kedua, nelayan menjual hasil tangkapannya kepada Papalele dan selanjutnya *Papalele*[2] ini yang akan menjual ikan tersebut kepada konsumen di pasar. Kemudian jaringan pemasarannya tidak terbatas di desa saja tetapi sampai di ibukota Kabupaten.

[2] Papale adalah sebutan untuk pedagang pengumpul yang menjual secara eceran kepada pembeli

oxfam.indd 61 7/18/2009 9:49:09 PM

Gambar 3. Saluran Tata Niaga Ikan Konsumsi di Wilayah Tanimbar



Tabel 23. Harga Ikan konsumsi pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Aru Dan Tanimbar.

Unit Analisis	Produsen			Papalele		Konsumen	
	Aru	Tanimbar		Aru	Tanimbar	Aru	Tanimbar
		Pancing	Jaring				
Harga Pembelian/HPP	1500	3333,33	5000	-	10000-15000	3500	15000-20000
Selisih Harga	2000	6666,67-11666,67	5000-10000		5000		
Biaya Pemasaran	-	3333,33	1000		100		
Margin	2000	3333,34-8333,34	4000-9000		4900		
Margin Mutlak	2000	8233,34-13233,34	8900-13900				

Pada Tabel 12 di atas terlihat bahwa harga ikan konsumsi pada tingkat konsumen di Aru adalah Rp 3500, jauh lebih murah dibanding di Tanimbar yang mencapai Rp 15000-Rp 20000, Hal tersebut disebabkan karena jaringan pemasaran ikan di Aru hanya di tingkat desa, sedangkan di Tanimbar sampai ke Ibukota Kabupaten melalui Papalele. Dan margin mutlak ikan konsumsi di Tanimbar juga jauh lebih besar dari ikan konsumsi yang ada di Aru walaupun ada peningkatan biaya akibat system pemasarannya.

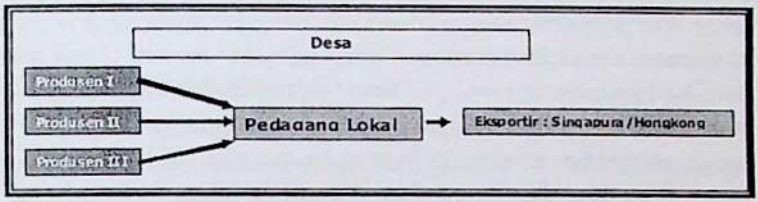
3.6.1. Ikan Komersil dan Lobster

Gambar 4 memperlihatkan saluran tata niaga ikan komersil dan Lobster di wilayah Aru yang melibatkan dua lembaga pemasaran.

oxfam.indd 62 7/18/2009 9:49:11 PM

Hasil tangkapan nelayan dijual kepada pengusaha lokal yang kemudian menampung di karambanya. Setelah volumenya cukup banyak, pengusaha lokal kemudian menghubungi pembelinya untuk datang mengambil barangnya di lokasi penampungannya. Pembeli yang datang biasanya adalah kapal dari Hongkong yang berkeliling disentra-sentra pengumpulan ikan komersil dan lobster yang ada di wilayah Indonesia termasuk perairan Aru. Ikan dan Lobster tersebut kemudian dibawa langsung ke Hongkong atau Singapura.

Gambar 4. Saluran Tata Niaga Ikan Komersil dan Lobster di Wilayah Aru



Tabel 24. Harga Komoditi Terasi pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Aru

Unit Analisis	Produsen		P. Lokal		Eksportir/Pabrik	
	Ikan	Lobster	Ikan	Lobster	Ikan	Lobster
Harga Pembelian/HPP	6250	30000	10000	70000	75000	?
Selisih Harga	3750	40000	65000		?	?
Biaya Pemasaran	-	-	7800		?	?
Margin	3750	40000	57200			
Margin Mutlak	60950	40000				

Margin yang diperoleh pedagang lokal untuk komoditi ikan komersil jauh lebih besar dibanding margin yang didapatkan oleh nelayan, selisihnya mencapai Rp 53.540/kg. Margin mutlak yang bisa diperoleh nelayan untuk ikan komersil seandainya tidak melewati pedagang lokal adalah Rp 60.950/kg.

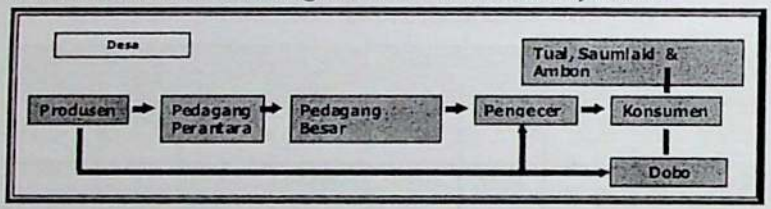
oxfam.indd 63 7/18/2009 9:49:13 PM

Sementara untuk komoditi lobster harga yang diperoleh nelayan dari pedagang lokal adalah Rp 70.000, sehingga margin sekaligus margin mutlak nelayan mencapai Rp 40.000. Harga ditingkat eksportir tidak terkonfirmasi.

Terasi

Saluran tata niaga komoditi terasi memiliki tiga jalur seperti terlihat pada gambar 5. Pertama, melewati 3 lembaga pemasaran sebelum sampai ke konsumen yaitu pedagang perantara, pedagang besar dan pengecer. Kedua, melewati pengecer dulu baru kepada konsumen. Ketiga, dari produsen langsung ke konsumen. Untuk jalur pertama konsumennya meliputi Kota Tual, Ambon, Saumlaki bahkan menurut infomasi ada yang sampai Makassar. Sementara untuk jalur kedua, pengecernya berada di kota Dobo dan tual. Sedangkan untuk jalur ketiga, konsumennya meliputi kota Dobo saja.

Gambar 5. Saluran Tata Niaga komoditi Terasi di Wilayah Aru



Pada Tabel 14 terlihat bahwa harga komoditi terasi di konsumen di dobo adalah Rp 3000, sementara konsumen yang berada di luar dobo seperti Tual, Ambon dan Saumlaki mencapai Rp 20000. Margin yang dperoleh produsen setelah dikurangi biaya pemasarannya berkisar antara Rp 1500 – Rp 4520. Sementara margin mutlaknya bisa mencapai Rp 19935. Lembaga pemasaran yang memiliki margin paling tinggi adalah pengecer yang bisa mendapatkan keuntungan sampai Rp 10000/lakar karena satu lakar yang berisi 40 bungkus

oxfam.indd 64 7/18/2009 9:49:14 PM

mereka pecah menjadi 20 bungkus kemudian diecerkan dengan harga Rp 1000/bungkus.

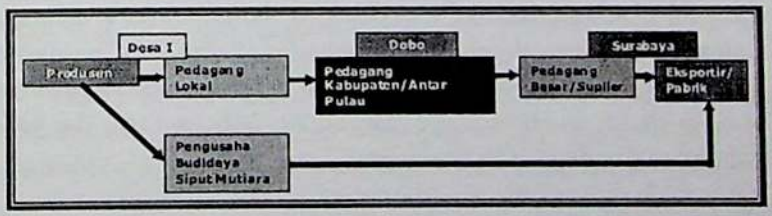
Tabel 25. Harga Komoditi Terasi pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Aru

Unit Analisis	Produsen	Konsumen Dobo	Pdg Perantara	Pdg Besar	Pengecer	Konsumen Luar Dobo
Harga Pembelian/HPP	1500	3000	3000 - 5000	7000	6500-10000	20000
Selisih Harga	1500-5000	-	3000 - 5000	3000	10000	-
Biaya Pemasaran	480 (ke Tual)	-	50 - 100	-	-	-
Margin	1500-4520	-	2900 - 4950	3000	10000	-
Margin Mutlak	19935					

3.6.2. Siput Mutiara

Saluran tata niaga komoditi siput mutiara di wilayah Aru melewati dua jalur sebagaimana terlihat pada gambar 6. Jalur perdagangan pertama melibatkan 4 lembaga pemasaran yaitu pedagang lokal, pedagang kabupaten, pedagang besar/suplier dan eksportir/pabrik. Sementara jalur perdagangan kedua melewati pengusaha budidaya mutiara dan lagsung ke eksportir/pabrik. Untuk saluran kedua biasanya terbatas hanya untuk siput mutiara yang diameternya berukuran kurang dari 20 cm, karena dipakai oleh pengusaha sebagai bibit untuk dibudidayakan sehingga menghasilkan mutiara. Sementara untuk jalur pertama, diperdagangkan siput mutiara yang diameter cangkangnya berukuran lebih dari 30 cm dan terbelah. Cangkang tersebut selanjutnya dijual ke pabrik pembuatan kancing.

Gambar 6. Saluran Tata Niaga komoditi Siput Mutiara di Wilayah Aru



oxfam.indd 65 7/18/2009 9:49:15 PM

Jaringan pemasaran komoditi siput mutiara dimulai dari desa kemudian ke Dobo sebagai ibu kota kabupaten dan selanjutnya dipasarkan ke Surabaya. Tekadang juga dikirim ke Makassar jika pabrik kancing mengalami kekurangan bahan baku.

Harga komoditi siput mutiara yang diterima oleh produsen, baik dari pedagang lokal maupun dari pengusaha budidaya sama, yaitu rata-rata Rp 55000/kg. Margin yang didapat setelah dikurangi HPP adalah Rp 26875/kg. Lembaga pemasaran yang memiliki margin paling tinggi adalah pedagang besar atau Suplier yang mencapai Rp 12000/kg. Pedagang besar/suplier mendapatkan hak istimewa dari pihak pabrik untuk memonopoli pembelian dari suatu wilayah, sehingga harga di tingkat pedagang pengumpul dikabupaten ditentukan oleh mereka. Margin mutlak yang bisa didapatkan oleh produsen seandainya komoditi tersebut dapat dijual langsung ke pihak pabrik mencapai Rp 5000/kg.

Tabel 26. Harga Komoditi Siput Mutiara pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Aru

Unit Analisis	Produsen	P. Lokal	P. Kab/Antar Pulau	P. Besar	Eksportir/ Pabrik
Harga Pembelian/HPP	28125	55000	62500	67500	80000
Selisih Harga	26875	7500	5000	12500	?
Biaya Pemasaran	-	800	575	500	?
Margin/kg	26875	6700	4425	12000	?
Margin Mutlak	50000				

3.6.3. Teripang

Jalur tata niaga komoditi teripang di Aru melewati 4 lembaga pemasaran, yaitu pedagang lokal, pedagang kabupaten, pedagang besar/Sulier dan eksportir atau restoran. Jaringan pemasarannya dimulai dari desa, selanjutnya dibawa ke Dobo sebagai ibu kota kabupaten dan dikirim ke Surabaya.

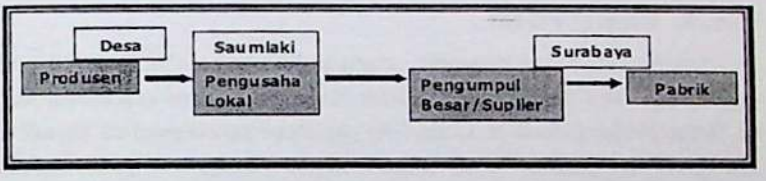
oxfam.indd 66 7/18/2009 9:49:16 PM

Gambar 7. Saluran Tata Niaga Komoditi Teripang Di Aru



Saluran tata niaga komoditi teripang di Tanimbar sedikit lebih pendek dibanding saluran tata niaga teripang di Aru, yaitu nelayan di desa langsung menjual ke pedagang di ibu kota kabupaten. Hal tesebut disebabkan jarak dari desa yang merupakan sentra-sentra penghasil teripang relatif dekat, selain itu tidak ada pedagang yang berdomisili desa seperti di wilayah Aru. Selanjutnya pedagang di kabupaten menjual teripang ke pedagang besar di Surabaya

Gambar 8. Saluran Tata Niaga Komoditi teripang di Kepulauan Tanimbar



Tabel 27. Harga Komoditi Teripang pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Aru dan Tanimbar

Unit Analisis	Produsen		P. Lokal		P. Kab/Antar Pulau		P. Besar	Eksportir
	Aru	Tnbr	Aru	Tnbr	Aru	Tnbr		
Harga Pembelian/HPP	30000	43333,33	90000	-	123000	123000	150000	?
Selisih Harga	60000	79666,67	33000	-	27000	27000		?
Biaya Pemasaran	-	6666,67	800	-	500	500		?
Margin/kg	60000	73000	32200	-	26500	26500		?
Margin Mutlak	118700	99500						

Tabel 16 menunjukkan bahwa harga komoditi teripang yang diterima oleh nelayan di Aru adalah Rp 90.000/ kg, sedangkan di Tanimbar mencapai Rp 123.000/kg. Harga yang diterima nelayan

oxfam.indd 67 7/18/2009 9:49:17 PM

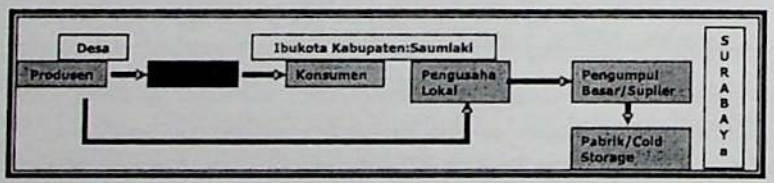
di Tanimbar lebih tinggi karena pembelian dilakukan langsung oleh pedagang yang ada di kabupaten dan sedangkan di Aru pembelian dilakukan oleh pedagang pengumpul di desa. Dengan demikian margin produsen teripang di Tanimbar lebih tinggi Rp 13.000/kg dibandingkan produsen yang ada di Aru.

Tetapi margin mutlak yang diterima produsen di Aru seandainya menjual langsung ke pedagang besar/suplier yang ada di Surabaya atau di Makassar mencapai Rp 118.700/kg, nilai ini lebih tinggi dibandingkan produsen yang ada di Tanimbar yang mendapatkan margin mutlak sebesar Rp 99.500/kg. Hal tersebut disebabkan karena biaya produksi Teripang di Aru lebih rendah dibandingkan di Tanimbar. Berdasarkan tabel tersebut, lembaga pemasaran yang mendapatkan margin paling besar dalam saluran tata niaga teripang khususnya di wilayah Aru adalah pedagang Lokal yang nilainya mencapai Rp 32.200.

3.6.4. Udang Putih

Saluran tata niaga komoditi udang putih yang terdapat di wilayah kepulauan Tanimbar melewati dua jalur seperti yang terlihat pada gambar 9. Jalur pertama, dari produsen ke papalele dan kemudian papalele mengecer ke konsumen di pasar ibukota Kabupaten. Jalur kedua, produsen menjual ke pengusaha Kabupaten, selanjutnya pengusaha kabupaten menjual ke pengumpul besar di Surabaya dan selanjutnya dijual ke eksportir atau Cold Storage. Jaringan pemasarannya meliputi Saumlaki sebagai ibukota kabupaten dan sampai ke Surabaya.

Gambar 9. Saluran Tata Niaga Komoditi Udang Putih di Kepulauan Tanimbar



oxfam.indd 68 7/18/2009 9:49:18 PM

Tabel 28. Harga Komoditi Udang Putih pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Tanimbar

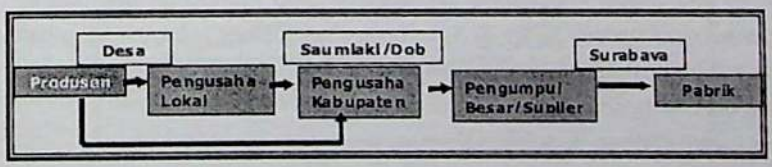
Unit Analisis	Produsen	Papalele	Konsumen	Pengumpul Lokal	Suplier	Eksportir /Cold Storage
Harga Pembelian/HPP	6666,67	25000	40000	25000	27500	28500
Selisih Harga	18333,33	15000		2500	1000	
Biaya Pemasaran	3333,33	100		1000	100	
Margin	18000	14900		1500	900	
Margin Mutlak	20400 - 32900					

Harga jual yang diterima produsen udang putih, baik dari papalele ataupun dari pengumpul lokal dikabupaten adalah sama yaitu Rp 25.000/kg. Margin yang diperoleh produsen setelah dikurangi dengan HPP dan biaya pemasaran adalah Rp 18.000/kg. Lembaga pemasaran yang memiliki margin paling tinggi adalah papalele dengan nilai Rp 14.900. Sementara margin mutlak produsen udang putih di wilayah Tanimbar berkisar Rp20.400/kg – Rp32.900/kg

3.6.5. Kopra

Terdapat dua jalur tata niaga komoditi kopra. Pertama, melibatkan 4 lebaga pemasaran, yaitu produsen menjual ke pegusaha lokal di desa yang kemudian menjualnya ke pengusaha Kabupaten. Pengusaha kabupaten lalu membawa ke pengumpul besar/suplier di Surabaya dan kemudian dijual ke pabrik. Jalur pertama ini terjadi di wilayah Kepulauan Aru, jarak dari desa ke kota kabupaten cukup jauh dan akses transportasi yang sulit karena harus melewati laut. Kedua, dari produsen langsung ke pengusaha kabupaten dan selanjutnya pengusaha kabupaten menjual kopra ke pedagang pengumpul di Surabaya.

Gambar 10. Saluran Tata Niaga Komoditi Kopra di Kepulauan Aru dan Tanimbar



oxfam.indd 69 7/18/2009 9:49:19 PM

Tabel 29. Harga Komoditi Kopra pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Kepulauan Aru dan Tanimbar

Unit Analisis	Produsen		Pengusaha Lokal		Peng. Kabupaten		Suplier Pabrik	Pabrik
	Aru	Tnbr	Aru	Tnbr	Aru	Tnbr		
Harga Pembelian/HPP	700	291,67	1500	-	2500	2300	3500	3900
Selisih Harga	800	2008,33	1000	-	1000	1200	400	
Biaya Pemasaran	-	375	65	-	100	300	-	
Margin	800	1633,33	935	-	900	900	400	
Margin Mutlak	2435	2933,33	2933,33					

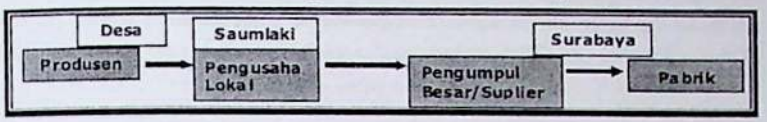
Berdasarkan tabel diatas, harga penjualan kopra pada tingkat produsen di Tanimbar lebih tinggi dibandingkan harga penjualan di Aru. Hal ini disebabkan kopra tidak jual ke pedagang lokal yang ada di desa tetapi langsung ke pedagang di kota kabupaten. Margin yang didapatkan produsen di wilayah Tanimbar adalah Rp 1600/kg, nilai ini dua kali lebih besar dibandingkan margin yang diperoleh produsen di Aru yang hanya Rp 800/kg. Hal tersebut disebabkan oleh harga pembelian dari pengusaha di kabupaten yang tinggi dan harga pokok produksi yang rendah akibat volume poduksi yang besar. Margin mutlak komoditi di Tanimbar juga lebih tinggi dibandingkan di Aru. Lembaga pemasaran yang mendapatkan margin paling besar di wilayah Aru adalah pengusaha lokal yang mencapai Rp 935/kg, sementara di Tanimbar adalah pengusaha Kabupaten yang jumlahnya Rp 900/kg

3.6.6. Lola

Saluran tata niaga komoditi Lola melewati pengusaha lokal yang ada dikota kabupaten, pengusaha lokal kemudian menjual ke pengumpul besar/suplier di Surabaya, dan suplier menjual ke pihak pabrik pembuatan kancing di Surabaya. Jadi jaringan pasarnya hanya meliputi kota kabupaten sampai Surabaya.

oxfam.indd 70 7/18/2009 9:49:20 PM

Gambar 11. Saluran Tata Niaga Komoditi Lola di Kepulauan Tanimbar



Harga komoditi lola pada tingkat produsen di wilayah Tanimbar adalah Rp 40000/kg. Margin yang diterima produsen setelah dikurangi HPP dan biaya pemasaran adalah Rp 25000/kg. Tapi margin mutlak komoditi bisa mencapai Rp 34400/kg. Sementara lembaga pemasaran yang memperoleh margin paling besar adalah pihak suplier, yaitu Rp 4900/kg.

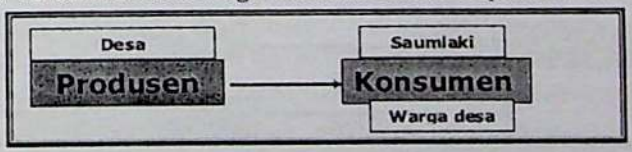
Tabel 30. Harga Komoditi Lola pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Kepulauan Tanimbar

Unit Analisis	Produsen	Pengusaha Lokal	Suplier Pabrik	Pabrik
Harga Pembelian/HPP	13000	40000	45000	50000
Selisih Harga	27000	5000	5000	
Biaya Pemasaran	2000	500	100	
Margin	25000	4500	4900	
Margin Mutlak	34400			

3.6.7. Peternakan Babi

Saluran tata niaga komoditi babi adalah dari produsen langsung ke konsumen, ternak babi dijual langsung oleh produsen kepada warga desa setempat atau terkadang juga dijual kepada warga di ibukota kabupaten.

Gambar 12. Saluran Tata Niaga Komoditi Babi di Kepulauan Tanimbar



oxfam.indd 71 7/18/2009 9:49:22 PM

Komoditi babi dijual kekonsumen baik konsumen di desa ataupun di Kota dengan harga Rp 1.500.000/ekor untuk babi yang berumur 1,5 – 2 tahun. Dari harga jual tersebut, produsen memperoleh margin sebesar Rp 180.000/ekor setelah dikurangi HPP non-riil.

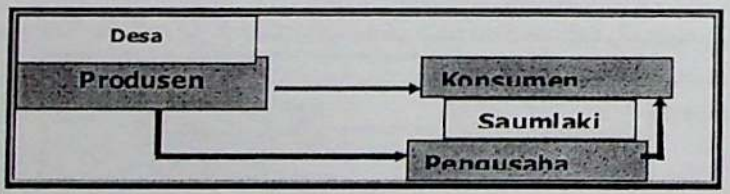
Tabel 31. Harga Komoditi Babi pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Kepulauan Tanimbar

Unit Analisis	Produsen	Konsumen
Harga Pembelian/HPP	1320000	1500000
Selisih Harga	180000	
Biaya Pemasaran	-	
Margin	180000	

3.6.8. Kacang Ijo

Saluran tata niaga komoditi kacang ijo di wilayah Tanimbar melewati dua jalur. Pertama, dari produsen langsung ke konsumen dengan cara diecerkan dipasar ibukota kabupaten. Kedua, dari produsen ke pengusaha di kabupaten dan pengusaha tersebut yang menjual kepada konsumen secara eceran. Jalur kedua biasanya dilakukan oleh pengusaha di kabupaten dengan membeli dalam jumlah yang banyak untuk kemudian disimpan dan ketika dipasaran terjadi kelangkaan, mereka menjualnya kembali dengan harga yang sedikit lebih tinggi dari harga pasaran. Jalur pemasaran komoditi terbatas hanya sampai diibukota kabupaten, karena harga komoditi ini diwilayah lain lebih rendah dibanding harga yang berlaku diwilayah Tanimbar.

Gambar 13. Saluran Tata Niaga Komoditi Kacang Ijo di Kepulauan Tanimbar



oxfam indd 72 7/18/2009 9:49:23 PM

Tabel 32. Harga Komoditi Kacang Ijo pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Kepulauan Tanimbar

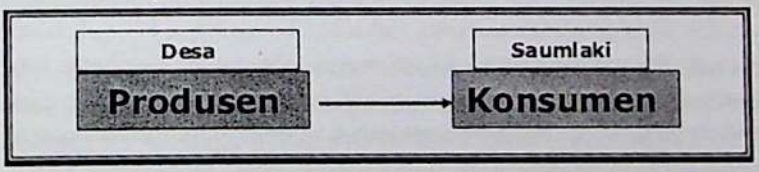
Unit Analisis	Produsen	Pengusaha Lokal	Konsumen
Harga Pembelian/HPP	400	12000	15000
Selisih Harga	11600 - 14600	3000	
Biaya Pemasaran	500	-	
Margin	11100 - 14100	3000	

Produsen kacang ijo biasa menjual ke pengusaha lokal seharga Rp 12000/kg, dan djual langsung ke konsumen harganya mencapai Rp 15.000/kg. Margin yang diperoleh produsen setelah dikurangi HPP dan biaya pemasaran adalah antara Rp 11100 – Rp 14100/kg. Margin tersebut sekaligus margin mutlak komoditi.

3.6.9. Bawang Merah dan Sayuran

Saluran pemasaran komoditi bawang merah dan sayuran di wilayah Kepulauan Tanimbar setelah dari produsen di desa langsung dijual ke konsumen di ibukota kabupaten dengan cara dijajakan/ diecerkan di pasar.

Gambar 14. Saluran Tata Niaga Komoditi Bawang Merah dan Sayuran di Kepulauan Tanimbar



Untuk komoditi bawang merah dijual dengan harga eceran Rp 12000/kg, sementara sayuran dijual seharga Rp 2000/ikat. Margin yang diperoleh produsen setelah dikurangi HPP dan biaya pemasaran untuk bawang merah adalah Rp 10200, sedangkan sayuran Rp 400/ ikat. Margin tersebut sudah merupakan nilai margin mutlak komoditi karena tidak melibatkan lembaga pemasaran yang lain.

oxfam indd 73 7/18/2009 9:49:24 PM

Tabel 33. Harga Komoditi Bawang Merah dan Sayuran pada Setiap Lembaga Pemasaran yang Terlibat Di Wilayah Kepulauan Tanimbar

Unit Analisis	Produsen		Konsumen	
	Bawang Mrh	Sayuran	Bawang Mrh	Sayuran
Harga Pembelian/HPP	1000	1000	12000	2000
Selisih Harga	11000	1000		
Biaya Pemasaran	800	600		
Margin	10200	400		

3.7. Faktor Pengaruh Akses Pasar

Terdapat 7 faktor yang diidentifikasi memberikan pengaruh bagi akses masyarakat kelompok sasaran (produsen komoditi) terhadap pasar di wilayah kepulauan Aru dan Tanimbar seperti yang terlihat pada Tabel 22 dan 23. Akses pasar yang dimaksud dalam hal ini adalah kemampuan produsen untuk mengakses level pasar yang lebih tinggi dibanding pasar yang telah diakses saat ini. Karena secara umum komoditi yang dihasilkan saat ini telah tersambung atau tersalurkan kepada pasar, atau lebih sederhananya mereka telah mendapatkan pendapatan dengan cara menjual komoditinya. Namun demikian, berdasarkan hasil pengamatan dilapangan kemampuan produsen untuk mengakses level pasar yang lebih tinggi untuk mendapatkan margin yang lebih besar masih terbatas. Singkatnya, ketujuh faktor pengaruh yang teridentifikasi ini merupakan faktor pembatas bagi produsen untuk bisa mengakses level pasar yang lebih tinggi sehingga secara tidak langsung juga membatasi mereka untuk mendapatkan pendapatan yang lebih baik bagi keberlanjutan kehidupannya.

oxfam.indd 74 7/18/2009 9:49:25 PM

Tabel 34. Faktor Pengaruh Akses Pasar Komoditi yang Dihasilkan Oleh Kelompok Masyarakat Sasaran Di Wilayah Kepulauan Aru

No	Faktor Pengaruh	Rumput Laut	Ikan Konsumsi	Ikan Komersil	Terasi	Siput Mutiara	Teripang	Lobster	Kopra	Total
1	Volume Produksi	3	1	3	2	3	3	3	3	2,625
2	Mutu	2	3	3	2	2	2	3	2	2,25
3	Jarak	3	3	3	2	2	2	3	3	2,625
4	Akses Transportasi	2	1	2	2	2	2	2	2	1,875
5	Jaringan Pasar	3	1	3	2	3	3	3	3	2,625
6	Cuaca/iklim	2	3	3	2	3	3	3	2	2,625
7	Musim Produksi	3	1	1	1	1	1	1	3	1,5

Tabel 35. Faktor Pengaruh Akses Pasar Komoditi yang Dihasilkan Oleh Kelompok Masyarakat Sasaran Di Wilayah Kepulauan Tanimbar

No	Faktor Pengaruh	Ikan Konsumsi	Udang Putih	Lola	Teripang	Babi	Kopra	Kacang Ijo	Bawang Merah	Sayuran	Rata-rata
1	Volume Produksi	1	3	3	3	3	3	2	2	1	2,33
2	Mutu	3	1	1	2	1	2	1	1	3	1,67
3	Jarak	2	1	3	3	2	3	2	2	3	2,33
4	Akses Transportasi	1	1	2	2	1	3	2	2	3	1,8
5	Jaringan Pasar	1	1	3	3	1	3	1	1	1	1,66
6	Cuaca/Iklim	3	2	2	2	1	2	2	1	3	2
7	Musim Produksi	1	2	3	3	1	3	3	2	1	2,11

Faktor volume produksi dan jarak merupakan factor-faktor yang memiliki pengaruh cukup tinggi bagi kemampuan produsen dalam mengakses lembaga pemasaran di level yang lebih tinggi baik di wilayah Aru maupun di Tanimbar. Misalnya untuk komoditi ikan komersil dan lobster diwilayah Aru, pembelian akan dilakukan oleh pembeli dari Hongkong dengan syarat volume barang minimal 200 kg setiap kali penjemputan, sementara kemampuan produksi rata-rata produsen hanya sekitar 22 kg setiap kali periode penangkapan ikan komersial dan rata-rata 2- 3 ekor setiap periode penangkapan lobster.

oxfam.indd 75 7/18/2009 9:49:26 PM

Demikian halnya dengan komoditi kopra dan rumput laut di wilayah Aru, produsen bisa saja langsung menjualnya ke pedagang pengumpul kabupaten dengan harga yang lebih tinggi, tetapi volume yang kecil menyebabkan Harga Pokok produksinya dan transportasinya menjadi tinggi sehingga lebih menguntungkan kalau dijual di desa. Pada komoditi Lola dan teripang di wilayah Tanimbar, produsen mungkin saja membawanya langsung ke Surabaya karena akses transportasi ke Surabaya cukup lancar, tetapi volume yang kecil menyebabkan HPPnya tinggi sehingga akan lebih menguntungkan kalau dijual di pasar lokal saja.

Untuk faktor jarak, misalnya terjadi pada ikan konsumsi di wilayah Aru dimana harga di desa hanya Rp 3.000/tusuk dan harga di ibukota kabupaten mencapai Rp 10.000 – Rp 20.000/tusuk, tetapi hal ini sulit dilakukan karena jarak tempuh ke ibukota kabupaten yang cukup jauh dengan waktu tempuh sekitar 6 – 8 jam.

Jaringan pasar juga memberikan pengaruh cukup tinggi di wilayah Aru. Kasus rumput laut misalnya, pedagang kabupaten telah menempatkan jaringannya untuk membeli komoditi rumput laut pada setiap desa yang merupakan sentra produksi rumput laut, akibatnya kondisi pasar menjadi bersifat monopoli sehingga akses harga yang lebih tinggi juga dibatasi. pedagang lokal pun bisa memainkan harga, produsen terpaksa menerima perlakuan tersebut karena mereka tidak mempunyai pilihan. Kopra, teripang, lola dan siput mutiara adalah komoditi yang harganya banyak ditentukan oleh suplier-suplier besar yang membangun jaringan ke seluruh sentra-sentra produksi, umumnya mereka hanya menerima barang dari pedagang yang telah ditunjuknya.

Faktor cuaca dan iklim juga sangat tinggi pengaruhnya di wilayah Aru. Akses ke ibukota kabupaten yang merupakan sentra pasar komoditi diakses dengan transportasi laut dan akan menjadi sulit apabila cuaca tidak mendukung. Selain itu di wilayah Aru pada umumnya terdapat dua kondisi arus perairan yang sangat mempengaruhi kegiatan produksi komoditi, yaitu kondisi Nep dan Spring. Jika kondisi nep artinya arus tenang sehingga kegiatan

oxfam.indd 76 7/18/2009 9:49:26 PM

penangkapan atau penyelaman bisa dilakukan dan kondisi spring artinya arus sangat kencang sehingga kegiatan penangkapan dan penyelaman terhambat bahkan kadang tidak bisa dilakukan.

Faktor mutu juga mempengaruhi akses pada level pasar atau margin yang lebih tinggi. Pada komoditi rumput laut atau kopra biasanya pedagang kabupaten tidak menerima barang yang kadar airnya tinggi atau penjemurannya tidak sempurna. Mereka biasa juga menerima tapi harganya sama dengan pedagang lokal, jadi produsen lebih untung menjual didesa saja karena tidak butuh biaya transportasi lagi. Pengusaha lokal biasa menjemur ulang lagi untuk dijual ke pengusaha kabupaten. Demikian halnya dengan komoditi sayuran, kondisi yang sudah tidak segar lagi menyebabkan harganya turun atau bahkan tidak laku lagi.

Akses tansportasi juga dirasakan produsen berpengaruh terhadap kemampuan aksesnya terhadap level pasar dan margin yang lebih tinggi. Di wilayah Aru misalnya transportasi ke ibukota kabupaten tidak terjadwal dan tergantung pemilik kapal yang akan berangkat ke kota. Di wilayah Tanimbar khususnya desa yang jaraknya jauh dari kabupaten seperti desa Alusi, warga desa harus berjalan kaki sekitar 1- 2 jam sambil mengangkut hasil produksinya menuju ke pinggir jalan yang biasanya dilalui angkutan umum.

Musim produksi terkait dengan aturan adat yang berlaku khususnya diwilayah Tanimbar. Diwilayah tersebut ada aturan yang melarang setiap warga desa untuk mengambil hasil laut seperti teripang dan lola ataupun hasil pertanian seperti kopra dalam jangka waktu tertentu. Aturan tersebut di sebut Sassi. Misalnya kopra biasanya tutup sassi selama tiga bulan, dalam jangka waktu tiga bulan tersebut tidak boleh ada warga yang melakukan panen kelapa. Adapun masa panen (buka sassi) dilakukan selama satu bulan. Jadi kegiatan produksi hanya berlangsung selama satu bulan penuh. Demikian pula untuk komoditi lola dan teripang biasanya sassi ditutup selama 1 – 3 tahun dan dibuka selama 1 bulan. Jadi kegiatan penyelaman teripang dan lola hanya berlangsung selama satu bulan

oxfam.indd 77 7/18/2009 9:49:26 PM

dalam 1 atau 3 tahun. Pengaruhnya terhadap kondisi pasar adalah harga komoditi naik pada saat tutup sassi, tetapi begitu sassi dibuka sekitar 1 – 2 minggu harga akan kembali turun. Hal yang lainnya yang memperngaruhi adalah ketidakpastian pasar akibat tidak jelasnya waktu pembukaan sassi khususnya pada komoditi teripang dan lola sehingga produsen kesulitan menjual hasil karena pihak pembeli adalah pedagang musiman yang tidak menetap di desa tersebut.

3.8. Trend Pasar Komoditi

Tabel 24 menunjukkan bahwa secara umum permintaan pasar setiap komoditi yang diproduksi oleh kelompok masyarakat sasaran baik di wilayah Aru maupun di wilayah Tanimbar cukup besar. Hal ini berarti bahwa prospek untuk pengembangan setiap komoditi cukup menjanjikan. Rumput laut misalnya dapat menghasilkan senyawa hidrokoloid yang merupakan bahan dasar lebih dari 500 jenis produk komersial dan banyak digunakan di berbagai indusri sebagai pembentuk gel, stabilizer, pengemulsi, pensuspensi dan pendispersi.

Karaginan yang merupakan hasil olahan dari Rumput laut jenis E. Cottoni seperti yang budidayakan oleh masyarakat di Aru, memiliki prospek pasar yang selalu meningkat setiap tahun. Pada tahun 2001, tercatat pemanfaatan karaginan untuk berbagai kebutuhan industri makanan, minuman, farmasi dan industri lainnya mencapai 33.000 ton dengan kebutuhan bahan baku mencapai 165.000 ton. Sementara produksi Euchema dunia hanya mencapai 149.000 ton sehingga masih terdapat kekurangan sekitar 16.000 ton. Kebutuhan Euchema untuk di dalam Negeri pada tahun 2005 mencapai 50.000 ton sementara produksi baru mencapai 32.000 ton, ini berarti masih ada kekurangan sekitar 18.000 ton (Anggadiredja dkk, 2006).

oxfam.indd 78 7/18/2009 9:49:26 PM

Tabel 36. Karakteristik Permintaan Komoditi yang Dihasilkan Oleh Kelompok Masyarakat Sasaran Di Wilayah Kepulauan Aru dan Tanimbar

No	Komoditi	Jenis	Volume Permintaan	Mutu
1	Rumput Laut	Katonik (E. Cottoni)	18000 Ton	1) Kadar air 31-35%, 2)
				Kotoran/garam maks 5%, 3)
				Rendemen min 25%
2	Ikan Konsumsi	Belanak, samandar, julung2, dll		Segar
3	Ikan Komersil	Lumpur, Sunu, Mosso, Bebek	10 ton/bln (1 pengusaha)	Hidup, tidak cacat dan luka
4	Terasi	Dari udang	30000 lakar/bln	Kemasan tdk cacat
5	Siput Mutiara		15 ton/bln (1 pabrik)	Bersih mengkilat dan tebal
6	Teripang	Namad, Nenas	10 Ton/bln (1 pembeli)	Kering kayu,
7	Lola		15 Ton/bln (1 pabrik)	Tebal, tidak cacat
8	Lobster	Mutiara & Bambu	Tak terbatas	Hidup, tidak cacat dan luka
9	Kacang Ijo			Tidak pecah-pecah
10	Sayur-sayuran	Terong, kangkung, pepaya dll		Segar
11	Kopra	Daging kelapa	15 ton/hr (1 pabrik)	Bersih dari pasir, kadar air 0 %

Harga komoditi rumput laut di lokasi cenderung fluktuatif, hal tersebut disebabkan karena sifat pasar yang sangat tertutup dan monopolistik, sehingga pembeli dengan mudah mengatur harga. Rumput laut mulai dibudidayakan Pada tahun 2005, saat itu harganya berkisar Rp 1000/kg. Harga rumput laut pernah mengalami kenaikan beberapa kali hingga mencapai Rp 1750/ kg pada tahun 2006, tetapi kemudian turun menjadi Rp 1500 yang bertahan sampai sekarang.

Ikan konsumsi merupakan komoditi yang setiap hari dibutuhkan oleh masyarakat untuk kebutuhan protein sebagai lauk pauk. Permintaan pasar dari komoditi ini dipengaruhi oleh jumlah penduduk, pola makan masyarakat setempat serta tingkat konsumsi protein masyarakat. BPS propinsi Maluku 2005/2006 mencatat bahwa tingkat konsumsi protein perkapita masyarakat sejak dari tahun 1990 – 1999 paling tinggi setelah padi-padian adalah kosumsi ikan. Kenyataan tersebut didukung dengan kondisi wilayah yang sebagian besar merupakan perairan serta pola makan masyarakat yang

oxfam.indd 79 7/18/2009 9:49:28 PM

menjadikan ikan sebagai lauk pauk utama. Harga ikan konsumsi di wilayah Aru relatif stabil pada nilai Rp 3000/kg – Rp 3500/kg dan di wilayah Tanimbar stabil pada nilai Rp 10000 – Rp 15000/kg.

Ikan-ikan komersil seperti kerapu, sunu dan ekor kuning merupakan komoditi yang saat ini juga banyak dicari oleh pengusaha, bahkan karena keterbatasan hasil tangkapan, saat ini sudah dikembangkan kegiatan budidayanya di karamba. Dari hasil penelusuran didapatkan bahwa setiap bulannya pengusaha rata-rata membutuhkan sekitar 10 ton ikan komersil dalam bentuk hidup. Harga ikan-ikan komersil relatif stabil sejak dari awal.

Terasi merupakan produk yang banyak digunakan oleh masyarakat sebagai bumbu dapur. Kecenderungan masyarakat dalam menggunakan produk ini dipengaruhi oleh rasa dan bau dari produk tersebut. Banyak produk terasi yang beredar dipasaran yang diproduksi oleh pabrik-pabrik. Dari pengamatan dilapangan didapatkan bahwa kecendrungan masyarakat untuk membeli produk terasi yang diproduksi oleh masyarakat kelompok sasaran di Aru cukup tinggi dibanding produk yang dihasilkan dari pabrik. Alasan mereka karena rasa dan baunya lebih gurih serta masih alami. Dari penelusuran yang dilakukan didapatkan bahwa volume permintaan terasi mulai dari Ibukota kabupaten, ibukota propinsi sampai di kota- kota lain mencapai kurang lebih 30000 lakar/ bulan. Harga terasi pada tahun-tahun awal mencapai Rp 7000/lakar, tapi saat ini karena produsen sudah semakin banyak maka harganya juga turun menjadi Rp 3000/lakar.

Siput mutiara biasanya dibeli oleh pengusaha budidaya untuk dipelihara sampai menghasilkan mutiara dan cangkangnya dijual ke pabrik pembuat kancing. Menurut informasi yang diperoleh dari salah satu pabrik pembuat kancing yang ada di Makassar, dalam satu bulan mereka membutuhkan bahan baku cangkang kerang mutiara dan cangkang Lola sampai 15 ton dan sampai sekarang kebutuhan tersebut belum terpenuhi, bahkan salah satu pabrik yang didatangi terancam tutup karena kurangnya bahan baku. Harga komoditi siput mutiara dan Lola sejak tahun-tahun awal relatif stabil.

oxfam.indd 80 7/18/2009 9:49:28 PM

Teripang dan lobster merupakan salah satu sumber protein hewani dari laut yang kandungan gizinya cukup tinggi. Teripang dan lobster merupakan hidangan istimewa direstauran-restauran elit di kota-kota besar baik di dalam negeri dan di luar negeri, karena itu permintaan akan komoditi ini juga cukup tinggi dengan harga yang lumayan mahal. Salah satu pengusaha teripang yang ditemui di lokasi mengatakan bahwa dia mampu membeli teripang dalam jumlah 10 ton/bulan, bahkan menurutnya semakin banyak lebih bagus karena menurutnya permintaan akan teripang dari bosnya tidak pernah turun malah kecenderungannya semakin bertambah dengan harga yang cenderung naik.

Kacang ijo merupakan salah satu jenis kacang-kacangan yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat sebagai sayur, makanan tambahan atau campuran makanan lain. Permintaannya relatif cukup tinggi di masyarakat, karena pengusaha lokal biasa menampung dan menjualnya kembali ke masyarakat saat musim telah panen usai. Harga kacang ijo stabil pada kisaran Rp 12.000 – Rp 15.000/kg.

Sayur-sayuran juga merupakan komoditi yang dibutuhkan sehari-hari oleh masyarakat. Permintaan akan sayur-sayuran akan meningkat seiring dengan pertambahan jumlah penduduk. Menurut catatan BPS Propinsi Maluku 2005/2006, tingkat konsumsi sayuran merupakan yang paling tinggi setelah padi-padian dan ikan. Harga sayuran di lokasi stabil pada harga Rp 2000/ikat.

Kopra merupakan komoditi yang digunakan sebagai bahan baku dalam pembuatan minyak goreng. Permintaan akan komoditi kopra cukup tinggi dan berdasarkan informasi yang diperoleh, satu pabrik minyak goreng membutuhkan kopra sebanyak 15 ton per hari untuk diproses menjadi minyak goreng. Harga Kopra sangat fluktuatif, pada tahun 1998 pernah mencapai Rp 4000/kg dan sempat turun menjadi Rp 850/kg pada tahun. Pada tahun 2001 naik lagi menjadi Rp 1350/kg dan naik menjadi Rp 1800/kg pada tahun 2002 dan turun lagi menjadi Rp 1700/kg pada tahun 2003 (Rindengan dan Novarianto 2005). Saat ini harga di tingkat produsen di wilayah

oxfam.indd 81 7/18/2009 9:49:28 PM

Aru hanya mencapai Rp 1500/kg dan di wilayah Tanimbar mencapai Rp 2300/kg.

3.9. Jenis Usaha / Komoditi Lain yang Potensial

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan di lokasi, teridentifikasi 10 jenis usaha/komoditi seperti yang terlihat pada tabel 25 yang memiliki nilai potensial dan realistis untuk dikembangkan di wilayah Aru dan Tanimbar.

Tabel 37. Jenis Usaha dan komoditi yang Potensial dan Realistis Untuk Dikembangkan di Wilayah Aru dan Tanimbar.

NO	Komoditi/ Usaha	Status	Estimasi Produksi	Kisaran Harga (Rp)	Nilai Jual (Rp)	Wilayah Pemasaran
1	Kepiting Bakau	Tdk difokuskan	5-8 ekor/hr/org = 2-4 kg	10000-40000	—	Makasar & Surabaya
2	Kepiting Rajungan	Tidak difokuskan	10-15 ekor/org/hr = 2 - 5 kg	RM = 5000 - 10000/kg Olahan = 50 - 90rb/kg	10000 - 112500 /hr	Tual dan Makassar
3	Ikan Kering	Tdk difokuskan	5-10 bungkus/hr/rt	15000/bungkus	75000 - 15000 /hr	Dobo, Saumlaki, & Tual
4	Ternak Ayam Potong	Tdk ada	10 - 20kg/2mgg/klp	21000/kg	210000 - 420000/mgg/klp	Saumlaki
5	Kemiri	Tdk ada	10kg buka kulit/hr/rt	10000/kg	100000/hr	Ambon
6	Abon Ikan	Tidak ada	5 - 10 bungkus/hr/rt	5000/bgks	25000 - 50000/hr	Dobo, Saumlaki, Tual & Ambon
7	KJA	Tidak ada	100/6bln/klp	75000	1250000/bln/klp	Lokal

3.9.1. Kepiting Bakau

Desa-desa dampingan proyek BO terutama di Aru pada umumnya berada dekat dengan kawasan hutan bakau yang merupakan habitat utama dari kepiting Bakau. Selama ini warga setempat menangkap kepiting bakau secara manual pada malam hari dengan menggunakan penerangan obor/ lampu. Terkadang ada juga kepiting yang didapat pada saat menjaring ikan. Hasil tangkapan kepiting bakau sangat sedikit karena kegiatan penangkapan hanya dilakukan sebagai pengisi waktu atau untuk tambahan penghasilan keluarga.

oxfam.indd 82 7/18/2009 9:49:29 PM

Kegiatan penangkapan kepiting bakau di wilayah Aru dan Tanimbar dapat dijadikan alternatif mata pencaharian utama yang menguntungkan bagi warga apabila menggunakan alat tangkap khusus yang biasa disebut rakkang. Alat tangkap tersebut terbuat dari tongkat kayu diameter 3 – 5 cm yang di salah satu ujungnya dilingkari rotan atau besi yang berdiameter 10 – 30 cm dan didalamnya dirajut jaring dari bahan nilon atau tasi. Cara penggunaannya adalah diisi umpan berupa potongan-potongan ikan kecil dan ditancapkan sekitar hutan bakau, setelah beberapa saat kemudian alat tersebut dapat diperiksa setelah ada kepiting di dalamnya. Satu orang bisa menancapkan 10 – 20 rakkang dan bisa mendapatkan hasil antara 10 – 20 ekor setiap kali pemasangan.

Prospek pemasaran kepiting bakau cukup bagus, karena penjualannya bisa melalui pengusaha lokal yang ada di setiap desa dan kabupaten. Komoditi ini biasanya dipasarkan ke Makassar atau Surabaya dalam bentuk hidup, walaupun demikian tingkat kehidupannya selama penampungan cukup tinggi dan perawatannya pun tidak rumit, kepiting bakau bisa ditampung selama 3 – 7 hari. Permintaan komoditi kepiting bakau cukup besar di Makassar atau Surabaya, dengan harga di wilayah Makassar saat ini berkisar antara Rp 30.000 – Rp 60.000/kg tergantung beratnya dan ukurannya.

3.9.2. Rajungan

Rajungan biasanya diolah dulu dengan cara dimasak, dipisahkan antara daging dengan kulitnya dan dagingnya dikemas lalu dikirim ke pabrik/cold storage untuk dikalengkan lalu diekspor ke luar negeri. Nelayan biasanya menjual dalam kondisi hidup atau masih segar ke pengumpul, selanjutnya pengumpul kemudian memasaknya dan menjualnya ke unit pengolahan yang biasa disebut Mini Plant, pengusaha Mini plant inilah yang kemudian mengirim ke Cold Storage.

Potensi rajungan di wilayah Aru dan Tanimbar cukup bagus. Menurut informasi warga setempat, biasanya rajungan ikut terjaringn pada saat mereka menangkap ikan, apalagi pada saat musim barat.

oxfam.indd 83 7/18/2009 9:49:29 PM

Jumlah yang ditangkap bisa mencapai 10 – 15 ekor perhari. Saat ini penangkapan rajungan tidak difokuskan oleh nelayan karena pasarnya tidak ada. Kalau ada yang mereka tangkap biasanya hanya untuk dimakan atau dibuang dan kalaupun dijual harganya hanya berkisar Rp 1.000 – Rp 2.000/kg. Berdasarkan penelusuran pasar yang dilakukan, ditemukan satu unit usaha pengolahan komoditi rajungan di Tual berupa Mini Plant yang melakukan pembelian rajungan dalam bentuk segar ataupun sudah dimasak untuk diproses dan selanjutnya dikirim ke Makassar. Terkadang pembelian juga dilakukan dalam bentuk beku yang selanjutnya dikirim ke Surabaya. Harga pembeliannya antara Rp 5000 – Rp 10000/kg.

Kendala yang dihadapi nelayan dilokasi program dalam menangani rajungan adalah pada transportasi yang sulit, sementara rajungan hidup tidak bisa bertahan lama dan yang sudah dimasak tidak bisa disimpan lebih dari 3 hari, Proses penyimpanan rajungan harus dilakukan dalam kondisi beku, dimana es susah ditemukan karena tidak adanya listrik di desa. Ada beberapa pilihan yang bisa ilakukan untuk mengatasi Kendala yang dihadapi. Pilihan pertama untuk kendala transportasi, maka sebaiknya kegiatan penangkapan disesuaikan dengan jadwal kapal ke Tual, misalnya penangkapan rajungan dilakukan 2 hari sebelum keberangkatan kapal ke Tual kegiatan sehingga waktu penampungannya singkat. Pilihan kedua adalah melakukan penyimpanan beku dengan menggunakan es batu dari kulkas yang banyak dijual di Ibukota Kabupaten atau dari salah satu ibukota kecamatan di Kabupaten Aru yaitu Benjina. Pilihan ketiga yaitu pembuatan Mini Plant di Benjina yang dikelola oleh kelompok dampingan. Kelompok ini dapat menjalin kerjasama dengan pengusaha di Makassar untuk pemasaran hasilnya.

3.9.3. Ikan Kering

Pada umumnya masyarakat kelompok sasaran melakukan kegiatan penangkapan ikan konsumsi. Biasanya hasil tersebut tidak semua laku dijual. Sisanya tersebut biasanya dikonsumsi sendiri, dibagi-

oxfam.indd 84 7/18/2009 9:49:29 PM

bagi atau bahkan dibuang. Terkadang ada juga yang dikeringkan, tetapi hanya untuk dikonsumsi sendiri.

Kegiatan produksi ikan kering di lokasi proyek dapat dikembangkan mengingat banyaknya hasil tangkapan yang kadang tidak terjual dan permintaan ikan kering yang meningkat terutama saat cuaca buruk, selain itu ikan kering lebih tahan disimpan sehingga tidak terlau terpengaruh waktu dan jarak tempuh ke kota. Hal yang masih menjadi kendala dalam pengembangannya adalah pengetahuan dan keterampilan tentang cara pembuatan ikan kering yang berkualitas. Karena proses pengeringan ikan yang dilakukan selama ini masih menggunakan metode sederhana dan bermutu rendah. Karena itu dibutuhkan sebuah pelatihan tekhnologi pembuatan ikan kering untuk menghasilkan produk ikan kering sesuai dengan permintaan konsumen. Ikan kering yang kualitasnya bagus di Ibukota kabupaten biasanya dijual seharga Rp 15.000/kg dan pemasarannya tidak hanya di ibukota Kabupaten tetapi bisa sampai ke kota-kota lain, seperti Tual, Ambon, makassar dan Surabaya.

3.9.4. Ternak Ayam potong

Usaha ternak ayam potong potensial untuk dikembangkan khususnya di wilayah Tanimbar. Dari pengamatan yang dilakukan di Ibukota Kabupaten terdapat pengusaha warung (10 – 20 warung) dengan menu utama dari ayam. Semuanya memperoleh bahan baku ayam potong dari toko-toko besar dalam bentuk beku yang didatangkan dari Surabaya. Rata-rata dalam satu bulan setiap warungnya membutuhkan bahan baku sekitar 20 - 40kg atau 200 kg – 800 kg perbulan untuk semua warung yang ada di Saumlaki. Harga ayam potong di Saumlaki berkisar antara Rp 20.000 – Rp 25.000/kg. Hasil wawancara dengan pemilik warung menunjukan bahwa mereka akan membeli jika ada yang mengusahakan di Saumlaki dibanding dari toko karena harga dari toko terlalu mahal dan mutunya tidak bagus karena proses pengawetan yang lama sejak dari surabaya.

Usaha ternak ayam potong sangat memungkinkan dilakukan

oxfam.indd 85 7/18/2009 9:49:29 PM

oleh masyarakat kelompok sasaran, karena lahan yang masih cukup luas dan metode pemeliharaan yang tidak terlalu sulit. Kendala yang dialami adalah pengetahuan dan keterampilan tentang usaha ternak ayam potong tersebut, kemudian pengadaan bibit dan sarana produksi. Oleh karena itu untuk mengembangkan usaha ini dibutuhkan pelatihan awal tentang keterampilan usaha ayam potong, dan menjalin kerjasama dengan pihak-pihak yang menyediakan sarana produksi seperti bibit, pakan, obat-obatan dan lain-lainnya.

3.9.5. Kemiri

Komoditi kemiri merupakan salah satu hasil hutan yang banyak terdapat di wilayah Tanimbar khususnya desa Lermatang. Komoditi kemiri juga dikenai aturan Sassi. Saat ini sassinya tidak pernah dibuka karena pasarannya tidak ada. Harga kemiri saat ini adalah Rp 500/kg dan dianggap terlalu murah oleh masyarakat karena tidak sebanding dengan biaya produksi mengingat lokasinya yang cukup jauh di dalam hutan dan dibutuhkan tenaga untuk mengangkutnya.

Dari penelusuran pasar yang dilakukan di Ambon, ternyata harga jual kemiri yang telah dibuka kulitnya mencapai Rp 13.000/ kg dan menurut mereka, kemiri tersebut didatangkan dari Makassar dengan harga Rp 10.000 /kg. Kemiri juga dijual secara eceran dalam bungkusan plastik kecil yang berisi 15 biji dan sudah terbuka kulit seharga Rp 1000/bungkus.

Berdasarkan informasi pasar tersebut, komoditi kemiri masih memungkinkan untuk dikembangkan mengingat produksi kemiri di Tanimbar masih cukup melimpah dan tidak memerlukan keterampilan khusus dalam pengolahannya. Yang dibutuhkan adalah jaringan pasar ke ibukota propinsi, orang yang bersedia mengumpulkan hasil produksi serta alat pemecah kulit.

3.9.6. Abon Ikan

Usaha pembuatan abon ikan hampir sama kondisinya dengan pembuatan ikan kering. Abon ikan bisa dibuat dari sisa-sisa ikan

oxfam.indd 86 7/18/2009 9:49:29 PM

konsumsi yang tidak laku terjual dan abon memiliki daya simpan yang cukup lama, sehingga tidak terpengaruh oleh faktor jarak dan kendala musim. Pasar dari abon ikan ini meliputi toko-toko di ibukota kabupaten, ibu kota propinsi bahkan bisa sampai ke kota-kota lain di luar propinsi Maluku apabila mutunya bagus dan memiliki ciri khas. Saat ini produk abon ikan yang dijual di toko-toko biasanya didatangkan dari daerah lain dengan harga antara Rp 5.000 - Rp 10.000/bungkus.

Yang menjadi kendala dalam pengembangannya adalah belum adanya pengetahuan dan keterampilan oleh masyarakat kelompok sasaran dalam pengolahan ikan segar menjadi produk abon. Karena itu untuk pengembangannya dibutuhkan pelatihan tentang cara dan teknologi pembuatan abon ikan serta peralatannya.

3.9.7. Usaha Karamba Jaring Apung (KJA)

Usaha karamba jaring apung bisa dilakukan oleh kelompok masyarakat sasaran untuk menampung hasil tangkapannya yang berupa ikan-ikan komersil, lobster ataupun kepiting bakau. Dengan adanya KJA ini akan bisa mengatasi faktor volume produksi yang terbatas bagi masyarakat kelompok sasaran dalam mengakses level pasar dan margin yang lebih tinggi. Dengan adanya KJA tersebut kelompok bisa berhubungan langsung dengan pembeli yang langsung menjemput ke KJA tanpa melewati pengusaha lokal.

Selama ini KJA hanya dimiliki oleh pengusaha lokal yang ada disetiap desa yang membeli hasil tangkapan masyarakat dan menjualnya ke pembeli dengan selisih harga yang cukup tinggi. Usaha ini sangat memungkinkan dilakukan oleh masyarakat dengan sistem berkelompok. Cara pembuatannya sangat sederhana dan bahan-bahan yang digunakan pun cukup tersedia di setiap desa seperi bambu, kayu, papan, pelampung, tali dan pemberat. Untuk KJA ukuran 3 x 3 m dengan jumlah petak 4 buah dibutuhkan biaya sekitar Rp 1.000.000 – Rp 3.000.000.

oxfam.indd 87 7/18/2009 9:49:29 PM

3.10. Keterlibatan Perempuan Dalam Kegiatan produksi dan Pemasaran

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan terhadap kegiatan produksi setiap komoditi, didapatkan sembilan jenis komoditi yang dalam proses produksinya melibatkan kaum perempuan dan lima komoditi yang tidak melibatkan kaum perempuan dalam kegiatan produksinya. Komoditi yang proses produksinya melibatkan kaum perempuan adalah komoditi yang dihasilkan dari kegiatan budidaya rumput laut, ternak babi dan kegiatan pertanian seperti penanaman sayuran, kacang ijo, bawang merah dan kopra serta komoditi yang dihasilkan melalui proses pengolahan dan pencucian seperti produksi terasi, teripang dan Lola.

Tabel 38. Hasil Identifikasi Keterlibatan Perempuan Dalam Kegiatan Produksi dan Pemasaran Setiap Komoditi di Wilayah Aru dan Tanimbar

No	Komoditi	Kegiatan Produksi	Kegiatan Pemasaran
1	Rumput Laut	1) Menyiapkan bibit, 2)engontrolan, 3) Panen, 4)Penjemuran	-
2	Ikan Konsumsi	-	Menjual dipasar & kampung
3	Ikan Komersil	-	-
4	Terasi	1) Menyerok udang, 2) Menumbuk, 3) Mencetak, 4)Menjemur	Menjajakan di pasar
5	Siput Mutiara	-	-
6	Teripang	1) Memasak, 2) Menjemur	-
7	Babi	1) Memasak Pakan, 2) Memberi Pakan	Menawarkan tetangga / Konsumen lain
8	Lobster	-	-
9	Udang Putih	-	Membawa ke Papalele/pengusaha lokal
10	Lola	1) Membuka isinya & Membersihkan	-
11	Kopra	1) Menyuang, 2) Menyungkil, 3) Menjemur/megasar	-
12	Bawang Merah	1) Menanam, 2) Merawat, 3) Panen	Menjajakan di pasar
13	Sayuran	1) Menanam, 2) Merawat, 3) Panen	Menjajakan di pasar
14	Kacang Ijo	1) Menanam, 2) merawat, 3) Panen	Menjajakan di pasar

oxfam.indd 88 7/18/2009 9:49:31 PM

Komoditi yang proses produksinya tidak melibatkan kaum perempuan adalah komoditi yang dihasilkan melalui kegiatan penangkapan dan penyelaman serta langsung dipasarkan tanpa memerlukan kegiatan pengolahan yang lebih lanjut, seperti ikan konsumsi, ikan komersil, siput mutiara, lobster dan udang putih. Kegiatan penangkapan dan penyelaman adalah kegiatan yang butuh tenaga kuat dan resiko besar, karena itu menurut warga setempat kegiatan tersebut hanya dilakukan oleh laki-laki saja. Komoditi teripang dan lola juga dihasilkan dari kegiatan penyelaman tetapi masih membutuhkan kegiatan pengolahan dan pembersihan, sehingga tetap melibatkan kaum perempuan.

Keterlibatan kaum perempuan dalam kegiatan pemasaran meliputi 7 jenis komoditi yaitu jenis komoditi yang proses pemasarannya melibatkan kaum perempuan adalah komoditi yang langsung dijual kepada konsumen seperti ikan konsumsi, udang putih, sayuran, bawang merah, kacang ijo, babi dan terasi. Sementara komoditi yang tidak melibatkan kaum perempuan dalam kegiatan pemasaran adalah komoditi yang bernilai komersial dan memiliki orientasi ekspor serta rantai tata niaganya panjang, seperti rumput laut, lobster, teripang, lola, ikan komersil, siput mutiara dan kopra.

3.11. Pola Pemasaran Komoditi Alternatif

Berdasarkan penelitian mengenai pola tata niaga komoditi yang dilakukan oleh kelompok masyarakat sasaran di wilayah Aru dan Tanimbar, maka dapat disimpulkan bahwa kondisi pasar cenderung tertutup dan bersifat monopoli khususnya pada komoditi yang bernilai komersial dan memiliki orientasi ekspor seperti ikan-ikan komersil, teripang, lola, lobster, kopra dan rumput laut. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran dari setiap komoditi tersebut dikontrol oleh pengusaha lokal yang ada di setiap desa yang merupakan jaringan dari pedagang yang lebih besar atau pabrik, selain itu nilai tawar produsen terhadap pasar lemah karena volume produksinya kecil, lokasinya tersebar dan produksinya musiman.

oxfam.indd 89 7/18/2009 9:49:31 PM

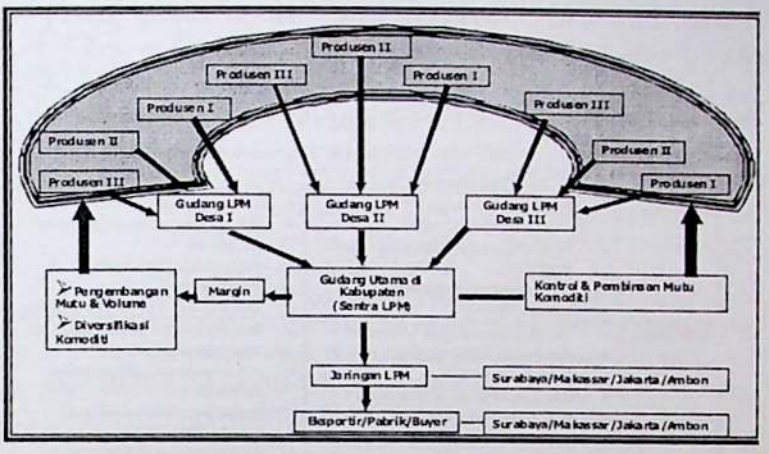
Keberadaan pengusaha lokal didesa sebenarnya menguntungkan bagi produsen kecil karena mereka tidak perlu menanggung biaya transportasi seperti jika mereka sendiri yang menjual hasil produksinya ke kota. Pengusaha lokal dengan modal yang dimiliki mampu membeli komoditi dalam jumlah yang cukup banyak dan membawanya ke ibu Kota Kabupaten dengan sarana transportasinya. Persoalan yang muncul kemudian adalah margin yang didapatkan oleh produsen sangat kecil jika menjual komoditinya melalui pedagang lokal, bahkan ada di antara komoditi yang tidak mendatangkan keuntungan jika dihitung margin riilnya dengan memasukan faktor tenaga kerja yang dihitung dengan nilai uang.

Pola pemasaran dengan margin riil yang sangat kecil menjadi kendala dalam pengembangan produksi dan kualitas produk serta peningkatan pendapatan bagi produsen sehingga diperlukan sebuah pola pemasaran alternatif yang bisa menjamin peningkatan margin bagi masyarakat kelompok sasaran dan memberikan posisi tawar yang kuat bagi produsen.

Pola pemasaran alternatif ini sebaiknya melibatkan sebuah lembaga pemasaran yang bisa berfungsi sebagai pengumpul/ penampung komoditi dari masyarakat/ kelompok sasaran sehingga kendala volume yang selalu dipersyaratkan oleh pihak pembeli dapat teratasi. Kemudian lembaga pemasaran tersebut harus mampu melakukan kontrol terhadap mutu produksi dan harga komoditi dan pola pemasaran yang ada bisa memberikan jaminan margin riil yang lebih tinggi bagi produsen dalam hal ini kelompok masyarakat sasaran.

oxfam.indd 90 7/18/2009 9:49:31 PM

Gambar 15. Alternatif Pola Pemasaran Komoditi Di Wilayah Aru dan Tanimbar



Gambar 15 merupakan salah satu contoh pola pemasaran alternatif yang bisa diterapkan/diusahakan di wilayah Aru dan Tanimbar melalui pembentukan lembaga Pemasaran Masyarakat (LPM), LPM akan membuat gudang di desa yang berfungsi sebagai tempat menampung komoditi dari masyarakat dan komoditi yang dikumpul ditiap desa kemudian dibawa ke gudang yang ada di ibukota kabupaten untuk dilakukan ditingkatkan mutunya, seperti menjemur kembali atau membersihkan dari kotoran dan pengepakan dan selanjutnya dikirim ke eksportir, pabrik atau Cold Storage di Ambon, Surabaya atau Makassar yang telah menjalin kerjasama dengan LPM.

LPM adalah lembaga yang dibentuk dan dikelola oleh masyarakat sendiri dengan memperkerjakan orang-orang yang professional sehingga dapat memberikan keuntungan bagi masyarakat. Keuntungan kelompok mayarakat sasaran yan diperoleh dari LPM bisa secara langsung melalui sisa hasil usaha ataupun secara tidak langsung melalui pelatihan-pelatihan peningkatan mutu komoditi, Karena keberadaan LPM tidak sekedar mengumpulkan dan menyalurkan

oxfam.indd 91 7/18/2009 9:49:32 PM

komoditi tetapi juga berfungsi mengontrol kualitas produk dan diversifikasi komoditi. Dengan demikian margin yang selama ini dikuasai oleh pihak pengusaha lokal atau pengusaha kabupaten dapat dinikmati oleh masyarakat/ kelompok melalui LPM.

Tabel 39. Analisis Swot Pola pemasaran Komoditi di Wilayah Aru dan Tanimbar

No	Analisis	Pola saat ini	Pola Alternatif
1.	Kekuatan	• Praktis, tidak membutuhkan pola manajemen yang rumit • Sudah merupakan pola yang dijalani sejak dulu • Dukungan dari pengusaha /pedagang lokal	• Volume produksi terkumpul • Posisi tawar produsen terhadap pasar kuat • Masyarakat / produsen terorganisir • Dukungan dari pihak pemerintah
2.	Kelemahan	• Volume produksi kecil & tersebar • Masyarakat tidk terorganisir • Akses pasar terbatas • Sifat pasar monopoli & Tertutup • Margin produsen rendah • Posisi tawar produsen terhadap pasar lemah	• Dibutuhkan perubahan pola pikir bagi pelaku-pelakunya • Proses pemantapannya butuh waktu lama • Pelibatan pihak luar sebagai tenaga profesional • Pola manajemen yang rumit • Kurang didukung oleh pengusaha lokal
3.	Peluang	• Perubahan status dari produsen menjadi pengusaha lokal • Pola hubungan yang saling menguntungkan antara produsen dengan pengusaha lokal	• Pengembangan kapasitas produksi • Peningkatan Mutu produk • Diversifikasi komoditi/usaha • Akses pasar lebih luas dan terbuka ; Kerjasama langsung dengan pihak pabrik/eksportir • Margin produsen lebih tinggi
4.	Ancaman	• Hilang/tertutupnya akses pasar • Monopoli pasar • Munculnya saingan • Politik perdagangan/globalisasi	• Kekacauan pola manajemen • Kompetisi tidak sehat dengan pengusaha lokal & Kabupaten • Politik perdagangan/ globalisasi

Berdasarkan analisis SWOT terhadap faktor internal dan eksternal tersebut, maka dapat dirumuskan beberapa strategi, diantaranya :

1. **Strategi SO**, adalah strategi yang dipilih dengan memanfaatkan kekuatan untuk merebut peluang yang tersedia, diantaranya adalah :
   a. Dengan kondisi masyarakat yang terorganisir ditambah dukungan dari pemerintah bisa diupayakan pengembangan kapasitas produksi, peningkatan mutu dan diversifikasi komoditi

oxfam.indd 92 7/18/2009 9:49:35 PM

b. Dengan volume produksi yang banyak serta adanya dukungan pemerintah, posisi tawar produsen menjadi kuat sehingga bisa mengakses pasar yang lebih luas dan memungkinkan untuk meraih margin yang lebih besar.

2. **Strategi WO**, adalah strategi yang dibuat untuk memanfaatkan peluang dengan mengatasi terlebih dahulu kelemahan yang dimiliki diantaranya adalah:
   a. Pengembangan kapasitas produksi, peningkatan mutu produk dan diversifikasi komoditi bisa diupayakan melalui perubahan pola pikir masyarakat serta melibatkan pihak-pihak luar yang memiliki kompetensi dalam upaya-upaya tersebut
   b. Membuka akses pasar yang lebih luas melalui pola manajemen pemasaran yang tepat serta membangun kompetisi sehat dengan pengusaha lokal yang ada.
3. **Strategi ST**, adalah strategi yang dibuat untuk memanfaatkan kekuatan dengan mengatasi tantangan yang ada. Masyarakat yang terorganisir akan membuat posisi tawar mereka menjadi kuat, dan hal tersebut merupakan modal besar dalam berkompetisi mulai pada tingkat lokal sampai pada pasar global.

I. Kesimpulan dan Rekomendasi tentang Akses Pasar

I.1 Kesimpulan

1. Terdapat 5 jenis kegiatan usaha yang teridentifikasi mempengaruhi secara nyata tingkat pendapatan kelompok masyarakat sasaran di Wilayah Aru dan Tanimbar, yaitu 1) Perikanan Budidaya dengan komoditi Rumput laut (*E. Cottoni*), 2) Perikanan Tangkap dengan komoditi ikan konsumsi, ikan komersil, dan udang putih, 3) Perikanan Olahan dengan komoditi Terasi, 4) Peternakan dengan komoditi Babi dan 5) Pertanian/perkebunan dengan komoditi kopra, kacang ijo, bawang merah, dan sayur-sayuran
2. Ditemukan komoditi yang margin riilnya minus. Untuk di wilayah Aru seperti komoditi Rumput Laut, ikan konsumsi dan Kopra. Untuk di Tanimbar komoditi Babi

oxfam.indd 93 7/18/2009 9:49:35 PM

3. Lembaga Pemasaran yang terlibat dalam kegiatan pemasaran komoditi meliputi Pengusaha Lokal, Pengusaha Kabupaten, pedagang Antar Pulau, Papalele/Pengecer, Pedagang Besar (Suplier), dan Cold Storage/Pabrik/Eksportir
4. Jaringan Pemasaran komoditi meliputi lokal desa, Dobo, Saumlaki, Tual, Ambon, Surabaya, Makassar dan Hongkong
5. Terdapat 7 faktor yang diidentifikasi mempengaruhi akses komoditi terhadap pasar. Untuk wilayah Aru, yang memiliki nilai pengaruh paling tinggi adalah faktor volume produksi, faktor jarak,vjaringan fasar dan faktor cuaca/iklim, lalu faktor mutu, kemudian akses transportasi dan terakhir faktor musim produksi. Untuk wilayah Tanimbar yang memiliki nilai pengaruh paling tinggi adalah faktor volume produksi dan jarak, kemudian musim produksi, menyusul faktor cuaca/iklim, lalu akses transportasi, kemudian faktor mutu dan terakhir faktor jaringani pasar.
6. Secara umum permintaan pasar terhadap komoditi yang diproduksi oleh kelompok masyarakat sasaran cukup tinggi
7. Dari 14 jenis komoditi yang diproduksi, diidentifikasi 9 komoditi yang dalam proses produksinya melibatkan kaum perempuan dan 5 komoditi sisanya tidak melibatkan sama sekali
8. Untuk kegiatan pemasaran dari 14 komoditi, terdapat 7 komoditi yang melibatkan kaum perempuan secara dominan.
9. Teridentifikasi 8 komoditi/usaha yang potensial untuk dikembangkan, yaitu Komoditi Rajungan, Bakau, Ikan Kering, Abon Ikan, Kemiri, Usaha KJA dan Ayam potong,

I.2 Rekomendasi

1. Dibutuhkan suatu lembaga yang bisa menampung hasil produksi masyarakat kelompok sasaran, sehingga bisa mengakses pasar dengan level yang lebih tinggi
2. Dibutuhkan pelatihan metode budidaya rumput laut berdasarkan kondisi perairan di wilayah Aru

oxfam.indd 94 7/18/2009 9:49:35 PM

3. Perlu dilakukan peningkatan standar mutu semua komoditi yang diproduksi oleh kelompok masyarakat sasaran di wilayah Aru dan Tanimbar.
4. Mendorong kelompok masyarakat sasaran di wilayah Tanimbar untuk melakukan Kegiatan budidaya rumput laut.
5. Dibutuhkan pelatihan teknologi pembuatan ikan kering dan abon ikan bagi kelompok masyarakat sasaran di wilayah Aru dan Tanimbar
6. Mendorong masyarakat kelompok sasaran untuk membuat karamba jaring apung (KJA) yang dikelola secara berkelompok untuk menampung hasil tangkapan mereka seperti lobster dan ikan komersil dan membangun jaringan pemasarannya.
7. Pengembangan komoditi ayam potong dalam kegiatan peternakan di wilayah Tanimbar melalui pelatihan peternakan ayam potong dan bantuan bibit awal bagi kelompok masyarakat sasaran.
8. Dibutuhkan teknologi sederhana yang bisa mempercepat kegiatan pencetakan dan penjemuran terasi di wilayah Aru sehingga volume produksi bisa ditingkatkan dan teknik pengemasan yang higienis.
9. Mendorong masyarakat kelompok sasaran di wilayah Tanimbar untuk mengusahakan komoditi kemiri dan membangun jaringan pasarnya di Ibukota Propinsi dalam hal ini Kota Ambon.
10. Mengusahakan pengadaan alat tangkap kepiting bakau (Rakkang) bagi kelompok masyarakat sasaran di wilayah Aru dan Tanimbar.
11. Membangun jaringan pasar komoditi rajungan di Kota Tual dan Makassar lalu mendorong kelompok masyarakat sasaran di wilayah Aru dan Tanimbar untuk melakukan kegiatan pengkapan komoditi rajungan.
12. Mengadakan penyuluhan tentang prosedur dan keselamatan kerja dalam kegiatan penyelaman bagi kelompok masyarakat sasaran di wilayah Aru dan Tanimbar.

oxfam.indd 95 7/18/2009 9:49:35 PM

J. Pengembangan Pasar

J.1. ANALISIS USAHA DAN INCOME MASYARAKAT

J.1.1. Satu komoditi tidak cukup memenuhi kebutuhan per bulan di Tanimbar

Beragam jenis komoditi yang teridentifikasi di wilayah Tanimbar yang bisa memberikan kontribusi *income* (pendapatan) bagi masyarakat kelompok sasaran yang dapat diklasisifikasi ke dalam beberapa kelompok usaha, yaitu usaha perikanan tangkap meliputi komoditi ikan konsumsi, teripang dan lola. Usaha perikanan budidaya rumput laut. Kemudian usaha peternakan babi, usaha perkebunan kopra, usaha pertanian komoditi kacang ijo, bawang merah, pisang dan sayur-sayuran yang terdiri dari kangkung, sawi, kol, daun singkong, kacang panjang, dan tomat.

Tabel 1. Komoditi dan Nilai Kontribusinya terhadap Kebutuhan Hidup Minimal (KHM) Kelompok Masyarakat Sasaran di Wilayah Tanimbar

No	Komoditi	Kontribusi Income (Bln)	KHM (Rata-rata/ Bln)	Saving	Nilai Kontribusi
1	Teripang	Rp 140,000	Rp 415,000	Rp -275,000	30
2	Lola	Rp 100,000		Rp -315,000	25
3	Ikan Konsumsi	Rp 369,500		Rp -45,500	90
4	Udang Putih	Rp 331,900		Rp -83,100	80
5	Ternak Babi	Rp 20,000		Rp -395,000	5
6	Kopra	Rp 170,000		Rp -245,000	45
7	Kacang Ijo	Rp 182,300		Rp -232,700	45
8	Bawang Merah	Rp 54,900		Rp -360,100	15
9	Umbi-umbian	Rp 28,333		Rp -386,667	10
10	Sayur-sayuran	Rp 40,000		Rp -375,000	10
11	Pisang	Rp 160,000		Rp -255,000	40

Dari 11 komoditi yang teridentifikasi, nilai kontribusinya dalam memenuhi kebutuhan hidup minimal (KHM) dalam satu bulan

oxfam.indd 96 7/18/2009 9:49:35 PM

belum ada yang mencapai Rp 415.000/bulan (standar nilai KHM). Artinya jika masyarakat setempat hanya memproduksi satu jenis komoditi saja, maka bisa disimpulkan bahwa mereka tidak dapat memenuhi kebutuhan hidupnya dalam sebulan. Untuk memenuhi KHM masyarakat harus memiliki komoditi tambahan.

J.1.2. Utang dibayar setelah buka sasi Kopra

Bagi mereka yang hanya memproduksi Kopra (45), sayur-sayuran (10) ditambah umbi-umbian (10) secara akumulatif belum bisa memenuhi nilai KHM. Dengan kondisi ini berarti mereka tidak bisa memenuhi kebutuhan hidup minimalnya dalam satu bulan, resikonya mereka akan berutang kepada pedagang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Kondisi ini sangat banyak ditemukan di beberapa desa di bagian selatan wilayah Tanimbar, seperti Alusi Batjasi, Alusi Tamrian, Loruwembun, Sangliat dan Amdasa. Polanya adalah pada saat tutup *sasi* kopra mereka akan mengambil barang apa saja yang merupakan kebutuhan hidup sehari-harinya seperti beras, sabun, rokok dan lain-lain, yang karena dibeli dengan cara utang, maka harga barang akan berubah, misalnya harga beras Rp 175.000/karung, menjadi Rp 200.000/karung.

Yang menarik di desa Alusi, proses pengadaan kebutuhan dengan utang tersebut dikoordinir oleh kepala desa. Kepala desa menunjuk pengusaha untuk diutangi dan sekaligus berhak untuk menadah komoditi dari masyarakat.

J.1.3. Nilai KHM rendah pun tidak terpenuhi di Aru

Di wilayah kepulauan Aru juga teridentifikasi 11 komoditi yang memberikan kontribusi *income* bagi kelompok masyarakat sasaran. Secara umum komoditi tersebut diklasisifikasi ke dalam beberapa kelompok usaha, yaitu usaha perikanan tangkap meliputi komoditi ikan konsumsi, ikan komersil, siput mutiara, lobster dan teripang; Usaha perikanan yakni komoditi rumput laut; usaha perikanan olahan meliputi komoditi terasi; usaha perkebunan meliputi komoditi kopra; dan usaha pertanian meliputi

oxfam.indd 97 7/18/2009 9:49:35 PM

komoditi pisang dan sayur-sayuran yang terdiri dari kangkung, sawi, kol, daun singkong, kacang panjang, tomat serta umbi-umbian.

Dari 11 komoditi yang diproduksi di wilayah Tanimbar, tidak ada satu komoditipun yang nilai kontribusinya mencapai nilai KHM Rp 385.000/ bulan. Artinya kalau masyarakat kelompok sasaran hanya memproduksi salah satu diantara komoditi yang ada, maka praktis mereka belum mampu melakukan *saving income* dalam upaya mempertahankan kelanjutan hidupnya.

Tabel 2. Komoditi dan Nilai Kontribusinya terhadap Kebutuhan Hidup Minimal (KHM) Kelompok Masyarakat Sasaran di Wilayah Aru

No	Komoditi	Kontribusi Income(Bln)	KHM (Rata-rata/Bln)	Saving	Nilai Kontribusi
1.	Terasi	Rp 168.000		(217.000)	45
2	Ikan Konsumsi	Rp 110.000		(275.000)	30
3	Ikan Komersil	Rp 236.250		(148.750)	65
4	Rumput Laut	Rp255.000		(130.000)	70
5	Lobster	Rp 90.000		(295.000)	25
6	Teripang	Rp 90.000	Rp 385.000	(295.000)	25
7	Siput Mutiara	Rp 165.000		(220.000)	45
8	Kopra	Rp 30.000		(355.000)	10
9	Sayur-sayuran	Rp 31.250		(353.750)	10
10	Pisang	Rp 210.000		(175.000)	55
11	Umbi-umbian	Rp 26.667		(358.333)	10
Total		Rp 1.412.167		Rp 1.027.167	390

J.1.4. Sasi *sebagai pola kosentrasi produksi dan alat kontrol pasar*

Komoditi kopra di wilayah Tanimbar Utara diproduksi tiga kali dalam satu tahun, yaitu pada bulan Maret, Juli dan November, sementara di wilayah Selatan sebanyak dua kali yaitu pada bulan Mei dan November.

oxfam.indd 98 7/18/2009 9:49:36 PM

Masa produksi untuk komoditi kopra sangat dipengaruhi oleh aturan *sasi*. Aturan sasi ditentukan oleh hasil rapat tokoh-tokoh adat desa setempat, pemerintah desa serta tokoh-tokoh rohaniawan (gereja). Dalam kondisi tutup sasi, warga tidak dibolehkan memanen, bagi yang melanggar akan dikenakan denda. Kegiatan panen baru bisa dilakukan setelah sasi dibuka, yang waktunya berlangsung satu bulan penuh.

Komoditi sayur-sayuran biasanya ditanam pada bulan Januari dan dipanen serta dipasarkan pada bulan Mei sampai Desember, tetapi pada bulan September sampai Desember volumenya sudah sedikit. Untuk komoditi pisang tersedia sepanjang tahun walaupun pada bulan-bulan Januari sampai Juni ketersediaannya tidak lebih besar dari bulan-bulan yang lain.

Sedangkan komoditi umbi-umbian, kacang ijo dan bawang merah diproduksi hanya satu kali dalam setahun. Umbi-umbian biasanya ditanam pada bulan Februari dan dipanen pada bulan Oktober, sementara kacang ijo dan bawang merah ditanam pada bulan Mei sampai Juni dan dipanen pada bulan September sampai Oktober.

Ikan konsumsi dan udang putih diproduksi sepanjang tahun, walaupun untuk wilayah utara pada bulan Juli sampai November produksinya menurun, karena bertepatan dengan musim angin kencang, sementara di wilayah selatan kondisi tersebut tidak terlalu berpengaruh, bahkan mereka lebih bersemangat mencari ikan karena harga biasanya naik.

Komoditi Teripang dan Lola juga merupakan komoditi yang memberikan kontribusi bagi pendapatan masyarakat kelompok sasaran di wilayah Tanimbar, tetapi memiliki masa produksi yang tidak tetap dalam jangka waktu satu tahun. Karena dalam tradisi masyarakat di wilayah Tanimbar Hasil laut seperti Teripang dan Lola juga diatur dalam ketentuan yang disebut *Sasi* laut, dimana komoditi tersebut baru bisa diproduksi apabila ada ketentuan dari tokoh adat setempat yang mengisinkan komoditi tersebut bisa dieksploitasi. Sasi biasanya ditutup satu sampai tiga tahun, atau tergantung kondisi ekonomi masyarakat.

J.1.5. Rumput laut diusahakan tiap tahun

Komoditi rumput laut di wilayah Aru bagian Utara diusahakan sepanjang tahun, tetapi pada bulan-bulan Oktober sampai Februari

oxfam.indd 99 7/18/2009 9:49:36 PM

mengalami penurunan produksi, hal tersebut terkait dengan datangnya musim angin barat. Sedangkan untuk ikan konsumsi diusahakan sepanjang tahun dan tidak terpengaruh siklus musim.

Komoditi ikan komersil, lobster, siput mutiara dan teripang yang biasanya diproduksi melalui kegiatan pemancingan dan penyelaman juga bisa diproduksi sepanjang tahun, tetapi pada bulan April sampai September frekuensi penagkapannya bekurang. Hal tersebut terkait dengan datangnya musim Timur, wilayah yang berada di sepanjang pesisir Barat pulau Wokam atau pulau Korbor seperti desa Marlasi, Leting dan Selmona mengalami gelombang yang cukup besar, sehingga masyarakat enggan untuk pergi memancing atau menyelam.

Di wilayah bagian Selatan, komoditi yang bisa diproduksi sepanjang tahun adalah pisang. Sedangkan komoditi terasi yang menjadi andalan bagi masyarakat sepanjang selat antara pulau Wokam dan Korbor hanya bisa diproduksi selama 6 bulan yaitu sejak bulan Maret sampai Agustus. Untuk komoditi sayur-sayuran dan umbi-umbian menjadi alternatif produksi ketika musim terasi sudah lewat.

J.1.6. Lola, siput mutiara dan komoditi babi bertahan lebih setahun

Masa simpan komoditi adalah waktu yang dibutuhkan oleh suatu komoditi untuk bisa bertahan sejak diproduksi sampai kondisinya masih bisa terserap oleh pasar/konsumen. Masa simpan suatu komoditi sangat berpengaruh terhadap cara, model dan strategi yang diterapkan dalam pemasarannya. Sebagian besar komoditi yang diproduksi dari kegiatan perikanan tangkap biasanya memilki sifat mudah rusak (*perishable*).

Ada juga komoditi perikanan yang memiliki masa simpan yang cukup lama, yaitu komoditi perikanan olahan seperti terasi, ikan kering, dan abon ikan. Komoditi perikanan budidaya dan hasil tangkapan yang merupakan bahan baku industri seperti komoditi rumput laut, siput mutiara, dan lola.

J.1.7. Ibu-ibu penjaja sayuran terkadang bermalam di pasar

Komoditi yang tidak bisa bertahan lebih dari sehari seperti ikan konsumsi,

oxfam.indd 100 7/18/2009 9:49:36 PM

lobster, ikan komersil dan udang putih, harus terjual pada hari panen. Untuk mengatasi hal tersebut bisa diterapkan strategi penampungan hidup dengan menggunakan karamba jaring apung (KJA) yang dikelola secara berkelompok seperti untuk komoditi lobster dan ikan komersil. Sementara untuk ikan konsumsi bisa dilakukan diversifikasi produk seperti pembuatan abon ikan dan ikan kering untuk ikan konsumsi yang tidak terjual.

Kegiatan penjualan untuk komoditi sayuran, pisang dan umbi-umbian biasanya dilakukan oleh ibu-ibu di pasar tradisional ibukota kabupaten. Kegiatan itu berlangsung selama dua sampai empat hari untuk wilayah Tanimbar dan sehari di wilayah Aru. Mereka pada umumnya bermalam di pasar tempat mereka menjajakan komoditinya. Berbeda dengan komoditi pisang atau umbi-umbian, kalau selama dua sampai empat hari tidak laku, mereka membawa pulang untuk dikonsumsi sendiri.

J.1.8. Peran pemasaran laki-laki dan perempuan setara di Tanimbar

Peran perempuan terhadap kontribusi *income* masih jauh lebih rendah dibanding laki-laki. Pengaruh dominasi laki-laki terlihat pada kegiatan produksi yang memberikan pengaruh signifikan terhadap nilai kontribusi *income*, sementara yang lainnya tidak berpengaruh secara nyata. Hal ini menunjukkan bahwa dalam kegiatan produksi komoditi kelompok masyarakat sasaran di wilayah Tanimbar, kaum laki-laki masih memiliki peran yang dominan dalam menghasilkan komoditi yang memberikan income besar bagi keluarganya. Peran kaum perempuan masih belum signifikan dan nilai pengaruhnya sangat kecil.

Berbeda dalam kegiatan pemasaran komoditi, peran kaum perempuan dan kaum laki-laki hampir setara. Nilai pengaruh dominasi keduanya tidak signifikan terhadap kontribusi *income*, hal ini berarti bahwa dalam kegiatan pemasaran komoditi di wilayah Tanimbar kaum laki-laki dan kaum perempuan memiliki peran yang sama.

J.2. Model Pengembangan Pasar: Dekonsentrasi Komoditi

Model dekonsentrasi komoditi adalah model yang memanfaatkan

oxfam.indd 101 7/18/2009 9:49:36 PM

kekuatan volume komoditi dengan melakukan dekonsentrasi atau pengumpulan komoditi dengan volume yang banyak, kemudian dilakukan proses tawar menawar harga dengan pihak pembeli. Aturan *sasi* dapat menjadi faktor pendukung yang memungkinkan tokoh adat atau kepala desa setempat untuk mengatur pola produksi yang dapat juga diterapkan pada kegiatan pemasaran.

J.2.1.Sistem pendukung: bantuan dana awal dan pembentukan kelompok

Penerapan model dekonsentrasi harus mempertimbangkan keberadaan pelaku-pelaku pasar, seperti pedagang pengumpul atau pengusaha lokal yang beroperasi di desa. Pelaku pasar di desa selama ini menjadi mitra sekaligus tumpuan bagi masyarakat dalam menjalankan mekanisme pasarnya dan memenuhi kebutuhan hidupnya.

Karena itu, dibutuhkan mekanisme pendukung dari sebuah lembaga mikro *finance* seperti koperasi, yang memberikan bantuan modal kepada kelompok masyarakat sasaran untuk melunasi utang-utang kepada pengusaha lokal/pedagang perantara sekaligus memutus ketergantungan sehingga bisa melakukan penjualan komoditi secara mandiri; dan sebagai modal kerja dalam mengelola komoditi yang sudah ada serta mengelola komoditi lain yang direkomendasikan.

Support berupa modal awal untuk memulai penerapannya dan support tersebut bisa berasal dari Pemda maupun Lembaga Swadaya Masyarakat. Untuk mendapatkan support, Dinas Perindustrian, Perdagangan Perkebunan dan Koperasi Tanimbar telah memberikan sinyal untuk itu. Persyaratannya adalah pengajuan itu harus melalui kelompok.

Support lain yang bisa diberikan oleh pihak ketiga sehubungan dengan penerapan model ini adalah mempertemukan pihak tokoh adat/masyarakat/pemdes dengan pihak pembeli. Dinas Perindagkop setempat juga sudah siap memfasilitasi hal tersebut, bahkan bersedia mensosialisasikan dengan Bupati MTB. Forum tersebut bisa didesain sebagai resepsi adat masyarakat setempat dengan menghadirkan seluruh tokoh-tokoh adat setempat, pihak pemda dalam hal ini Dinas

oxfam.indd 102 7/18/2009 9:49:36 PM

Perindagkop dan Dinas Perkebunan serta pihak pembeli.

Support lain yang harus dilakukan oleh lembaga mitra adalah fasilitasi pembentukan kelompok dan pelatihan manajemen kelompok. Mekanisme support yang terakhir adalah pelatihan tekhnis berupa pengelolaan database komoditi, database anggota kelompok, serta dasar-dasar akuntansi bagi tim pengelola tekhnis untuk menunjang kelancaran penerapan model tersebut.

J.3 Analisis Swot Model Pengembangan Pasar

Model pengembangan pasar dekonsentrasi komoditi dianalisis dengan menggunakan SWOT sebagai berikut:

- Strategi SO, adalah strategi yang dipilih dengan memanfaatkan kekuatan untuk merebut peluang yang tersedia, diantaranya adalah :
  - Masyarakat yang terorganisir ditambah dukungan dari tokoh adat/gerja/pemdes bisa diupayakan terbentuknya lembaga usaha milik desa dan bantuan kredit sehingga dimungkinkan untuk pengembangan kapasitas produksi, peningkatan mutu dan diversifikasi komoditi.
  - Dengan volume produksi yang terkonsentrasikan serta masyarakat yang terorganisir maka posisi tawar produsen menjadi kuat sehingga bisa mengakses pasar yang lebih luas.
- Strategi WO, adalah strategi yang dibuat untuk memanfaatkan peluang dengan mengatasi terlebih dahulu kelemahan yang dimiliki
  - Dengan membuka akses pembeli secara luas ke seluruh masyarakat dan dukungan dari pengusaha lokal akan dimungkinkan untuk bermitra dengan level pasar yang lebih tinggi, sehingga dukungan dari pemda bisa diperoleh dan bantuan kredit bisa didapatkan, maka pengembngan usaha bisa dilakukan termasuk diversifikasi produk
  - Dengan menerapkan pola pengorganisasian teknis secara bagus, maka memungkinkan untuk dinaikkan statusnya menjadi lembaga usaha milik desa yang bisa mendapatkan

oxfam.indd 103 7/18/2009 9:49:36 PM

support secara penuh dari Pemda dan memperoleh anggaran rutin berupa Alokasi Dana Desa..

- Strategi ST, adalah strategi yang dibuat untuk memanfaatkan kekuatan dengan mengatasi tantangan yang ada.
  - Dengan adanya dukunga dan kewenangan secara penuh dari kekuatan adat/gereja/pemdes, maka hal tersebut bisa mencegah masuknya kekuatan modal baru untuk mengambil alih komoditi masyarakat. Hal tersebut juga bisa menyelesaikan konfik-konflik yang mungkin timbul antara kelompok dengan kelompok atau antara kelompok dengan team tekhnis. Dengan kekuatan itu pula yang bisa meminimalisir kecurangan dari mitra pasar.

J.4 KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

J.4.1. Kesimpulan

1. Kontribusi *income* setiap komoditi yang dihasilkan kelompok masyarakat sasaran tidak seimbang dengan nilai KHM, hal ini memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap lemahnya posisi tawar mereka dalam kegiatan pemasaran. Menjadi alasan utama dibutuhkannya sebuah lembaga penjamin kebutuhan pokok sehari-hari bagi masyarakat jika ingin dilakukan upaya pengembangan model pemasaran komoditi.
2. Dominasi kaum laki-laki dalam kegiatan produksi di wilayah Tanimbar berpengaruh secara nyata dengan tingginya nilai kontribusi *income*. Sementara pada kegiatan pemasaran peran laki-laki dan kaum perempuan relatif sama kaitannya dengan nilai kontribusi *income*.
3. Dominasi kaum laki-laki dalam kegiatan produksi di wilayah Aru relatif lebih besar dibanding kaum perempuan tetapi tidak berpengaruh secara nyata dengan peningkatan nilai kontribusi *income*. Sementara dalam kegiatan pemasaran, dominasi kaum laki-laki berpengaruh secara nyata dalam peningkatan nilai kontribusi *income*.

oxfam.indd 104 7/18/2009 9:49:36 PM

J.4.2. Rekomendasi

1. Menggelar forum masyarakat adat di wilayah Tanimbar untuk menggagas model pemasaran dengan melakukan dekonsentrasi komoditi pada komoditi kopra yang diatur dengan ketentuan adat/gereja/pemdes.
2. Melakukan ekstensifikasi lahan untuk komoditi kacang ijo, sayuran dan pisang dalam rangka meningkatkan volume produksinya.
3. Membentuk Kelompok atau lembaga usaha mikro (KBU) untuk komoditi Terasi, Pisang, Sayuran, Umbi-umbian dan bawang merah.
4. Memberikan bantuan alat press dan mesin penggiling bagi KBU untuk komoditi terasi dalam rangka mempermudah dalam melakukan pelabelan dan kegiatan produksi.
5. Mendampingi KBU Komoditi terasi untuk merancang model label produknya serta mencarikan percetakan untuk pelabelan produk.
6. Mendampingi KBU komoditi terasi untuk bersosialisasi dengan Dinas Perindagkop setempat sekaligus menyampaikan proposal permintaan modal awal dalam pengembangan usaha tersebut.
7. Membuat *video profile* untuk kegiatan produksi dari komoditi terasi, mulai dari proses penangkapan bahan baku udang renik, proses pengeringan, pencetakan sampai kepada proses pengemasan.
8. Pembentukan kelompok usaha di wilayah Aru dalam hal ini Desa Marlasi yang mengelola Keramba Jaring Apung (KJA) dalam upaya meningkatkan nilai masa simpan dan level pasar serta persentase margin untuk komoditi seperti ikan komersil dan Lobster.
9. Melakukan pelatihan kewirausahaan dan manajemen pengelolaan usaha bagi kelompok atau lembaga usaha yang sudah ada
10. Untuk kelompok masyarakat sasaran di wilayah Aru yang mengusahakan komoditi rumput laut, direkomendasikan untuk bergabung atau mengajukan diri sebagai calon kelompok pendamping program Revitalisasi Budidaya dari Dirjen Budidaya DKP Pusat yang dilaksanakan oleh DKP Aru.

oxfam.indd 105 7/18/2009 9:49:36 PM

DAFTAR PUSTAKA

Anggadiredja, J.T., et all. 2006. *Rumput Laut*. Cetakan Kedua. Penebar Swadaya. Jakarta.

Hanafiah, A.M. dan A.M. Saefuddin. 1986. *Tataniaga Hasil Perikanan*. Cetakan Pertama. Penerbit Universitas Indonesia Jakarta.

Rindengan, B. Dan H. Novarianto 2005. *Pembuatan & Pemanfaatan Minyak Kelapa Murni*. Penebar Swadaya. Jakarta.

BPS . 2005 / 2006 *Kepulauan Aru dalam Angka*. Kabupaten Kepulauan Aru. BPS Dobo.

BPS. 2005 / 2006 *Maluku Tenggara Barat dalam Angka*. Kabupaten Maluku Tenggara Barat. BPS Saumlaki

oxfam.indd 106 7/18/2009 9:49:36 PM

PROVINSI BANTEN
(PULAU TUNDA)

A. Profil Daerah

Pulau Tunda masuk dalam wilayah Desa Warga Sara, Kecamatan Tirtayasa, salah satu dari beberapa pulau kecil di wilayah Kabupaten Serang propinsi Banten. Berjarak 22,5 km dari kecamatan dan 42,5 km dari kota kabupaten. Jika cuaca teduh perjalanan dari pelabuhan Karangantu ke Pulau Tunda dapat ditempuh sekitar 2 jam, tetapi jika cuaca tidak bersahabat, maka perjalanan akan memakan waktu sekitar 2,5 jam atau lebih dengan menggunakan Kapal Motor.

Luas pulau Tunda sekitar 257,50 ha terdiri dari 170 ha lahan perkebunan kelapa, tanaman semusim termasuk palawija dan semak belukar berupa alang-alang dan selebihnya adalah pemukiman penduduk dan bangunan lain sekitar 27 ha. Penduduk pulau tunda berjumlah 1.035 jiwa dengan jumlah KK 373 terkonsentrasi di dua kampung yaitu Kampung Barat dan Kampung Timur. Mata pencaharian sebagian besar (±90%) adalah nelayan tradisional, sisanya adalah PNS, petani, tukang membuat perahu, tani, pekerja migran (perantau), dan bekerja pada jasa penyeberangan.

B. ANALISIS KELAYAKAN USAHA

2.1. Rumpon untuk para pemancing dan strategi penghematan BBM

Nelayan tradisional memiliki musim tangkap pada bulan Januari sampai bulan Mei, sedangkan masa paceklik terjadi pada bulan Juni

oxfam.indd 107 7/18/2009 9:49:36 PM

sampai Agustus, bahkan terkadang sampia bulan Desember. Jumlah hasil tangkapan sangat kecil, selain karena faktor cuaca, naiknya harga BBM sangat berpengaruh terhadap jangkauan lokasi tangkapan, yang juga berpengaruh pada hasil tangkapan. Lokasi untuk memancing semakin jauh karena ikan-ikan di dekat pantai semakin berkurang.

Oleh karena itu perlu adanya upaya untuk membuat tempat-tempat pemancingan yang jaraknya dekat dengan membuat rumpon. Diharapkan dengan adanya rumpon dapat menarik ikan untuk berkumpul sehingga bahan bakar bisa dikurangi, disamping itu waktu untuk memancing bisa diatur sekaligus mengurangi kekuatiran akan adanya perompak.

2.2. Pendapatan nelayan sepertiga dari hasil

Bekerja sebagai buruh nelayan di pulau Tunda mampu memberikan kontribusi sebesar Rp 1.161.224 per bulan, yang jika dikurangi dengan masa paceklik selama tiga bulan efektif beroperasi sekitar sembilan bulan dalam setahun. Dengan sistem bagi hasil sepertiga, maka pendapatan rata-rata buruh nelayan hanya Rp. 870.918/bln sehingga dengan jumlah minimal pengeluaran keluarga atau KHM (kebutuhan hidup minimum) Rp. 784.375 maka nelayan hanya mempunyai simpanan uang sekitar Rp. 86.543.

Adanya aturan pembagian hasil setiap kali melaut sepertiga dari hasil penjualan menjadi pemilik kapal, bahkan nelayan yang memiliki kapal kecil, jika ia ikut melaut, mampu menyimpan uang sebesar Rp. 1.391.093. Sedangkan pemilik kapal yang tidak ikut melaut mempunyai pendapatan rata-rata sebanyak RP. 66.900,- per siklus atau per satu kali melaut. Hasil penjualan yang dimaksud adalah total keseluruhan penjualan dikurangi dengan biaya operasinal. Dengan demikian maka seorang pemilik kapal memperoleh pendapatan rata-rata perbulan/tahun sebanyak Rp. 1.034.550,-. Setelah dikurangi dengan rata-rata kebutuhan hidup minimum, maka sebuah kapal dapat menghasilkan income (saving) perbulan sebesar Rp. 520.175.

oxfam.indd 108 7/18/2009 9:49:36 PM

2.3. Bertani diusia 40 tahun, ketika tak mampu lagi melaut

Seperti kebanyakan daerah pesisir pantai, lahan di Pulau Tunda berupa tanah berpasir yang miskin unsur hara. Karena itu, profesi bertani tidak banyak menjadi pilihan bagi masyarakat. Dari sekitar 273 KK yang ada di pulau Tunda, tercatat hanya sekitar 20 KK yang bekerja sebagai petani, itupun mereka yang tidak masuk dalam umur produktif, di atas 40 tahun dengan kemampuan garap seperempat ha atau kurang. Hal ini terjadi karena pekerjaan sebagai petani dipilih jika seseorang tidak mampu lagi untuk mencarai ikan.

Petani yang bercocok tanam kacang panjang pada lahan sekitar 25 x 50 meter, hanya akan mendapatkan keuntungan sekitar Rp. 580.541 setiap siklus. Dalam setahun mereka hanya mampu bercocok tanam selama tiga siklus. Dengan demikian, pendapatan per bulan dalam setahun sekitar Rp. 145.135, sehingga jika dibandingkan dengan kebutuhan hidup minimum yang harus dikeluarkan perbulannya maka mereka akan kekurangan sekitar Rp. 499.550. Dengan demikian mereka harus berusaha untuk meningkatkan produksi atau mengusahakan tanaman palawija yang lainnya.

2.4. Kerupuk ikan

Selain bertani, masyarakat Pulau Tunda juga mengembangkan komoditi kerupuk ikan yang diproduksi oleh kelompok dampingan yang pemasarannya masih sebatas pulau Tunda, sehingga produksinya masih sangat terbatas, padahal kemampuan untuk membuat produk ini bisa sampai 30-50 kg per hari.

Dari hasil wawancara dengan berbagai konsumen yang ada di pulau Tunda, kerupuk ikan yang ada dipulau tunda memang masih sangat berbeda seperti yang dijumpai di luar pulau Tunda terutama. Dari segi rasa, kerupuk ikan yang ada dipulau Tunda lebih terasa ikan.

oxfam.indd 109 7/18/2009 9:49:36 PM

C. PENGEMBANGAN AKSES PASAR

Akses pasar untuk komoditi ikan konsumsi yang dihasilkan oleh nelayan di pulau Tunda sudah lumayan tinggi. Hasil tangkapan sudah dapat dipasarkan pada level pasar yang tinggi (Jakarta) dengan hanya melewati dua rantai pasar sebelum sampai ke konsumen akhir di luar pulau Tunda. Persoalan modal awal yang sering menjadi kendala klasik bagi para nelayan untuk memulai usahanya dapat teratasi. Berapapun hasil yang didapatkan oleh nelayan akan langsung diserap oleh pasar. Kelemahannya adalah dengan kolaborasi yang tidak seimbang terbuka peluang bagi para bos ikan untuk melakukan penawaran harga yang tidak menguntungkan para nelayan.

Untuk meningkatkan pendapatan nelayan dengan meningkatkan hasil tangkapan, dapat ditempuh dengan cara: *Pertama*, memberikan bantuan kapal dan mesin sehingga nelayan tidak hanya menjadi buruh kapal, diharapkan biaya operasional tidak lagi tergantung pada bos ikan dan dapat menjual hasil tangkapannya secara bebas; *Kedua*, dengan memberikan bantuan pembuatan tempat-tempat pemancingan (*fishing ground*) seperti bantuan rumpon yang tidak jauh dari lokasi penduduk.

Sebelum membahas mengenai pengembangan akses pasar bagi komoditi pertanian yang dihasilkan, beberapa faktor pembatas yang perlu diperhatikan yaitu sifat komoditi, level pasar yang dimaksud termasuk dalam hal ini adalah jarak pasar dari tempat produksi, mutu dan kualitas, jaringan pasar, ketersediaan komoditi, dan tingkat kebutuhan konsumen.

Aktor-aktor yang diharapkan berperan dalam pengembangan akses pasar komoditi pertanian di pulau Tunda adalah :

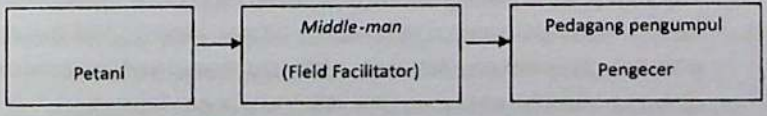
1. Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan. Diharapkan dapat memberikan bantuan sarana produksi bagi kelompok tani di pulau Tunda, sarana pompa air yang sangat dibutuhkan terutama pada musim kemarau, selain itu, petani juga sangat mengharapkan bantuan pengadaan pupuk organik dan pestisida

oxfam.indd 110 7/18/2009 9:49:37 PM

alami, penyuluhan pertanian mengenai teknik budidaya pertanian, melakukan kebun percontohan

2. Dinas Perindustrian, perdagangan dan koperasi agar melakukan sertifikasi komoditi organik bagi komoditi yang pertanian yang ada di pulau Tunda sekaligus membantu promosi penjualan.
3. Fasilitator lapangan (*field facilitator*) yang akan mendapingi petani termasuk transformasi teknologi. Memberikan bantuan pompa air kepada petani agar petani dapat tetap berusaha di musim kemarau. Mengkampanyekan keunggulan makanan organik kepada petani, konsumen dan pemerintah. Memberikan bantuan traktor tangan. Melakukan pertemuan dengan pemerintah untuk memberikan bantuan kepada masyarakat pulau Tunda yang selama ini belum pernah mendapat bantuan dari instansi pemerintah. Fasilitator lapangan diharapkan menjadi tenaga pendamping bagi petani terutama dalam hal transformasi teknologi. Melakukan pendampingan dan pemberdayaan kepada kelompok tani untuk mengerjakan lahannya dengan sistem bergiliran.Melakukan pendampingan pada manajemen pengeloloan kelompok. Memberikan informasi tentang komoditi yang cocok dikembangkan beserta potensi pasarnya.
4. Pemerintah Desa sebagai pengelola sarana penyeberangan (kapal ferry) diharapkan membantu dalam pengembangan akses pasar terutama pada persoalan transportasi.

Dengan berfungsinya peran dari aktor-aktor kunci di atas diharapkan faktor-faktor pembatas pengembangan akses pasar dapat diatasi. Adapun model pengembangan akses pasar yang ditawarkan adalah:



oxfam.indd 111 7/18/2009 9:49:37 PM

Penjelasan Model

Pedagang pengumpul atau middle-man adalah fasilitator lapangan dengan peran sebagai berikut :

- Membangun jaringan pasar dengan menghubungi pedagang pengumpul maupun pengecer sebelum tanaman dipanen.
- Menghubungi pemilik kapal dan membuat janji terutama jika tidak bertepatan dengan jadwal pemberangkatan kapal ferry.
- Menghubungi pasar swalayan untuk memasok barang, hal ini dimungkinkan karena komoditi yang dihasilkan adalah komoditi organik
- Memberikan informasi tentang komoditi yang layak diusahakan dengan peluang pasar yang cukup terbuka.

Akses pasar untuk kerupuk ikan dan hasil kerajinan tangan

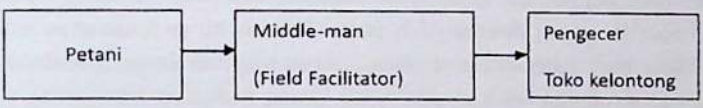
Sebagaimana pada hasil pertanian, komoditi yang dihasilkan oleh ibu-ibu rumah tangga terutama kerupuk ikan dan kerajinan tangan lainnya, juga memiliki kendala akses pasar. Untuk mengatasi faktor tersebut maka diharapkan peran dari *stake holders*:

1. **Dinas Perikanan dan Kelautan** diharapkan memberikan penyuluhan dan pengolahan hasil perikanan terutama kerupuk ikan serta hasil olahan lain yang berbasis ikan. Memberikan bantuan sarana produksi seperti penggilingan ikan. Mengikutsertakan pada kegiatan-kegiatan DKP terutama pada kegiatan pameran dan promosi.
2. **Dinas Perindagkop,** diharapkan untuk memberikan penyuluhan dan pelatihan pengolahan hasil pertanian dan kerajinan tangan lainnya yang dianggap potensial seperti yang direkomendasikan pada laporan ini. Memberikan bantuan sarana produksi. Mempertemukan dengan pengusaha yang bergerak pada usaha pengolahan hasil perikan, pertanian dan kerajinan tangan lainnya. Melakukan promosi dan mengikutsertakan pada pameran-pameran produk olahan perikanan, pertanian dan kerajinan tangan lainnya.

oxfam.indd 112 7/18/2009 9:49:37 PM

3. Tenaga fasilitator lapangan yang bertugas membangun kerjasama dengan pemerintah terutama pada pengembangan akses pasar komoditi di pulau Tunda.

Jika faktor yang mempengaruhi pengembangan akses pasar dapat diatasi maka model pasar yang ditawarkan adalah :



Penjelasan model

Pedagang pengumpul atau middle-man adalah fasilitator lapangan dengan peran sebagai berikut :

- Membangun jaringan pasar dengan menghubungi pengecer sebelum tanaman di panen.
- Menghubungi pengusaha-pengusaha kerajinan untuk bermitra dalam hal pemasaran dengan kelompok dampingan.
- Menghubungi pemilik kapal dan membuat janji terutama jika tidak bertepatan dengan jadwal pemberangkatan kapal ferry.
- Menghubungi pasar swalayan untuk pemasokan barang,
- Memberikan informasi tentang komoditi yang layak diusahakan dengan peluang pasar yang cukup terbuka.

D. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

D.1 Kesimpulan

1) Komoditi yang paling banyak diusahakan di pulau Tunda adalah ikan konsumsi dengan penangkapan menggunakan pancing. Sementara komoditi yang belum berkembang adalah komoditi olahan hasil perikanan, pertanian/perkebunan dan kue-kue trdisional.
2) Kebutuhan hidup minimum bagi para nelayan akan dapat dipenuhi

oxfam.indd 113 7/18/2009 9:49:37 PM

hanya dengan berprofesi sebagai nelayan tangkap dengan catatan ada usaha untuk menyimpan cadangan untuk mengantisipasi musim paceklik, sehingga kekurangan pangan dapat diatasi.

3) Bertani/berkebun belum memberikan kontribusi signifikan pada rumah tangga. Hal ini disebabkan karena usaha tani masih bersifat subsisten dan akses pasar masih sebatas internal pulau Tunda.
4) Peran perempuan tidak nyata pada komoditi ikan konsumsi karena ikan langsung diserap oleh pasar. Karena itu perlu adanya usaha lain bagi keterlibatan perempuan untuk membantu pendapatan rumah tangga nelayan.

D.2. Rekomendasi

D.2.1 Pemerintah

1) Memberikan bimbingan teknik dan penyuluhan pembudidayaan rumput laut termasuk teknik pembibitan;
2) Melakukan uji coba pembudidayaan rumput laut sepanjang tahun dan tidak terpaku pada musim timur saja;
3) Agar gencar mempromosikan komoditi-komoditi yang dihasilkan oleh nelayan dan petani melalui pameran atau seminar-seminar;
4) Membantu pemasaran dan *labeling* produk mete yang dihasilkan oleh pengkacip mete;
5) Melakukan usaha pemanfaatan bagian-bagian mete seperti kulit mete yang selama ini hanya menjadi sumber pencemaran;
6) Regulasi untuk membantu pemasaran sarung tenun;
7) Memberikan pelatihan dan pendampingan untuk peningkatan kualitas tenun;
8) Pelatihan pembuatan produk berbahan baku ikan bagi masyarakat pulau tunda seperti tepung ikan, abon ikan, dan kerupuk ikan;
9) Pelatihan pembuatan produk bagi perempuan dengan memperhatikan ketersediaan sumber daya di pulau Tunda seperti olahan pisang dan kerajinan tangan lainnya;

oxfam.indd 114 7/18/2009 9:49:37 PM

10) Pembuatan kebun percontohan bagi para petani di pulau Tunda.

D.2.2 Non Pemerintah

1) Menjembatani pembentukan lembaga pemasaran bersama produk rumput laut dan kacang mete;
2) Mempertimbangkan modal awal bagi lembaga pemasaran bersama.
3) Bekerjasama dengan pemerintah untuk memberikan pelatihan dan pemberdayaan petani dan nelayan di lokasi dampingan;
4) Pelatihan teknik-teknik budidaya agar mampu menjadi pendamping dan penyuluh ahli rumput laut, mete dan pertanian;
5) Bekerjasama dengan Pemerintah untuk merealisasikan lembaga pemasaran bersama bagi komoditi rumput laut dan kacang mete.

oxfam.indd 115 7/18/2009 9:49:37 PM